

Robert Dilts

LA MAGIE DU LANGAGE

CHANGER LES CROYANCES
AVEC LES MOTS

Préface et traduction de Béatrice Arnaud et Catherine Balance



INTERÉDITIONS

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

Robert Dilts

LA MAGIE DU LANGAGE

Changer les croyances avec les mots

Préface et traduction de Béatrice Arnaud
et Catherine Balance

 INTERÉDITIONS

L'édition originale de cet ouvrage a été publiée aux États-Unis
par Meta Publication sous le titre :
Sleight of Mouth: The Magic of Conversational Belief Change

Copyright © 1999 by Robert Dilts and Dilts Strategy Group
All rights reserved.

Illustration de couverture : Adobe Stock
Création graphique de la couverture : Studio Dunod

© InterEditions, 2021
InterEditions est une marque de
Dunod Éditeur, 11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff
ISBN : 978-2-7296-2211-4

Ce document numérique a été réalisé par [PCA](#)

Ce livre est dédié avec affection et respect

à :

Richard Bandler

John Grinder

Milton Erickson

et

Gregory Bateson

*qui m'ont enseigné la magie du langage
et le langage de la « magie ».*

Remerciements

Je tiens à remercier :

Judith DeLozier, Todd Epstein, David Gordon et Leslie Cameron-Bandler pour leur contribution et leur soutien à l'époque où j'élaborais pour la première fois les idées à la base de la magie du langage.

Mes enfants, Andrew et Julia, dont les expériences et les explications m'ont aidé à comprendre le processus naturel de changement de croyance et la « méta-structure » des croyances.

Ami Sattinger, qui a aidé (comme elle l'a fait pour tant d'autres de mes livres et projets) à la relecture et à la révision de ce livre.

John Wundes qui a transformé en schémas certaines des structures les plus profondes de la magie du langage, afin qu'on puisse les saisir plus clairement.

Béatrice Arnaud et Catherine Balance qui ont fait un excellent travail de traduction en français des concepts et algorithmes de base de la magie du langage.

Avant-Propos à l'édition française

C'EST UN LIVRE QUE J'AI PRÉPARÉ PENDANT DE NOMBREUSES ANNÉES avant de l'écrire, un livre sur la magie du langage, basé sur les principes et les distinctions de la Programmation Neuro-Linguistique (PNL). J'ai découvert la PNL pour la première fois il y a près de quarante-cinq ans alors que je suivais un cours de linguistique à l'Université de Californie de Santa Cruz. Le cours était enseigné par le cofondateur de la PNL, John Grinder. Lui et Richard Bandler venaient de terminer le premier volume de leur œuvre novatrice *La Structure de la Magie*¹. Dans ce travail, les deux hommes ont modélisé les schémas du langage et les capacités intuitives de trois des meilleurs psychothérapeutes au monde (Fritz Perls, Virginia Satir et Milton Erickson). Cet ensemble de modèles (connu sous le nom de méta-modèle) a permis à quelqu'un comme moi, en troisième année de majeure en sciences politiques, et sans aucune expérience personnelle en thérapie de quelque type que ce soit, de poser des questions qu'un thérapeute expérimenté aurait pu poser.

J'ai été stupéfait par les possibilités du méta-modèle et du processus de modélisation. Il me semblait que la modélisation avait des implications importantes dans tous les domaines de l'activité humaine : politique, arts, management, science, enseignement, etc.² Il m'est apparu avec évidence que la méthodologie de modélisation pouvait conduire à de grandes innovations dans de nombreux autres domaines impliquant la communication humaine, bien au-delà de la psychothérapie. En tant qu'étudiant en philosophie politique, mon premier « projet de modélisation » a été d'appliquer les filtres linguistiques dont Grinder et Bandler s'étaient servis dans une analyse sur des psychothérapeutes. Cette analyse avait été réalisée pour comprendre les schémas qui pourraient émerger de l'étude des dialogues socratiques de

Platon³.

Bien que cette étude soit à la fois fascinante et révélatrice, j'ai senti qu'il y avait plus dans les capacités de persuasion de Socrate que le méta-modèle et ses distinctions ne pouvaient expliquer. Il en était de même pour d'autres distinctions verbales de la PNL, telles que les prédicats du système de représentation (mots descriptifs indiquant une modalité sensorielle particulière : « voir », « regarder », « entendre », « résonner », « sentir », « toucher », etc.). Ces distinctions donnaient une certaine vision, mais ne saisissaient pas toutes les dimensions du pouvoir de persuasion de Socrate.

Alors que je continuais à étudier les écrits et les discours de personnes qui avaient façonné et influencé le cours de l'histoire humaine – Jésus de Nazareth, Karl Marx, Abraham Lincoln, Albert Einstein, Mohandas Gandhi, Martin Luther King et bien d'autres –, j'ai acquis la conviction que ces personnes utilisaient un ensemble de modèles communs et fondamentaux afin d'influencer les croyances de ceux qui les entouraient. De plus, les schémas codés dans leurs mots continuaient d'avoir un impact et de façonner l'histoire, même si ces individus étaient morts depuis de nombreuses années. Les modèles de la magie du langage sont ma tentative d'encoder certains des mécanismes linguistiques clés qu'ils ont utilisés pour persuader efficacement les autres et influencer les croyances sociales et les systèmes de croyances.

C'est une expérience avec le cofondateur de la PNL, Richard Bandler, qui m'a conduit à reconnaître consciemment ces modèles et à les formaliser en 1980. Lors d'un séminaire où il souhaitait apporter un élément pédagogique, Bandler, qui est réputé pour sa maîtrise de la langue, établit un système de croyance plein d'humour mais aussi « paranoïaque », et mit le groupe au défi de le persuader de changer ce système (voir [chapitre 9](#)). Malgré tous leurs efforts, les participants furent incapables d'influencer en quoi que ce soit le système de croyances apparemment impénétrable que Bandler avait mis en place (un système basé sur ce que j'appellerai plus tard les « virus de la pensée »).

C'est en écoutant les différents « recadrages » verbaux créés spontanément par Bandler que je pus reconnaître certaines des structures qu'il utilisait. Même s'il appliquait ces modèles « de manière négative » pour faire valoir son point de vue, je réalisai qu'il s'agissait des mêmes structures que des personnes comme Lincoln, Gandhi, Jésus et d'autres avaient utilisées afin de promouvoir un changement social positif et puissant.

Pour l'essentiel, ces modèles de « la magie du langage » sont constitués de catégories verbales et de distinctions permettant d'établir, de déplacer ou de transformer des croyances clés au moyen du langage. On peut les définir comme des « recadrages verbaux » qui influencent les croyances et les cartes mentales à partir desquelles les croyances se sont formées. Au cours des presque vingt années qui ont suivi leur formalisation, les modèles de la magie du langage se sont avérés être l'un des ensembles de distinctions les plus puissants de la PNL pour persuader efficacement. Peut-être plus que toute autre distinction de la PNL, ces modèles fournissent un outil pour le changement de croyance conversationnelle.

Cependant, il est difficile de les enseigner de manière efficace, car ils se rapportent aux mots et les mots sont fondamentalement abstraits. Comme le reconnaît la PNL, les mots sont des *structures de surface* qui tentent de représenter ou d'exprimer des *structures plus profondes*. Pour vraiment comprendre et mettre en application de manière créative un modèle de langage particulier, nous devons internaliser sa « structure plus profonde ». Sinon, nous imitons ou « répétons » simplement les exemples qui nous ont été donnés. Ainsi, en apprenant et en pratiquant la magie du langage, il est important de distinguer la vraie *magie* des « trucs » communs. La magie du changement puise dans quelque chose qui va au-delà des mots eux-mêmes.

Jusqu'à présent, les modèles de ce livre ont été le plus souvent enseignés en illustrant les diverses structures linguistiques par des définitions et un certain nombre d'exemples verbaux. Les étudiants ont à comprendre intuitivement la structure plus profonde nécessaire pour générer les modèles par eux-mêmes. Si cela reflète, à certains égards, la façon dont nous avons appris notre propre langue maternelle lorsque nous étions enfants, cela peut aussi présenter certaines limites.

Par exemple, des personnes (en particulier les non anglophones) peuvent avoir expérimenté les modèles de la magie du langage comme puissants et utiles, et les trouver par moments quelque peu complexes et déroutants. Même des praticiens en PNL (y compris ceux qui ont de nombreuses années d'expérience) ne savent pas toujours comment ces modèles s'harmonisent avec d'autres distinctions de la PNL.

En outre, ils sont souvent présentés et utilisés dans un cadre contradictoire, principalement comme outil d'argumentation ou de débat, ce qui leur a donné

la réputation d'être potentiellement grandiloquents.

Certaines de ces difficultés reflètent simplement l'évolution historique de ces modèles. J'ai identifié et formalisé ces modèles avant d'avoir l'opportunité d'explorer pleinement la structure plus profonde des croyances et du changement de croyance, ainsi que leur relation avec d'autres niveaux d'apprentissage et de changement. Depuis que j'ai identifié les modèles de la magie du langage pour la première fois, j'ai développé un certain nombre de techniques de changement de croyance, comme le Réimprinting, le modèle Transformer l'échec en feedback, le processus d'Installation des croyances, le Méta-miroir et l'Intégration des croyances conflictuelles⁴. Ce n'est que par la suite que j'ai acquis suffisamment de connaissances et de compréhension sur la manière dont les croyances se forment et se maintiennent au plan cognitif et neurologique. Et je me suis senti capable de rendre suffisamment claires et concises les structures plus profondes sous-jacentes à la magie du langage.

Le but de ce premier volume est de présenter certaines de ces idées et de cette compréhension afin de fournir les bases de l'utilisation des modèles de la magie du langage. Je souhaite en effet proposer les principes sous-jacents et les « structures plus profondes » à la base de ces modèles. En plus des définitions et des exemples, je fournis des structures simples qui vous permettront de pratiquer et d'appliquer chaque modèle, en illustrant comment elles s'intègrent avec d'autres présupposés, principes, techniques et distinctions de la PNL.

J'ai également prévu un deuxième volume, sous-titré *Le langage du Leadership et du Changement Social*, qui explorera et illustrera la manière dont ces modèles ont été utilisés par des individus comme Socrate, Jésus, Marx, Lincoln, Gandhi, et d'autres, pour établir, influencer et transformer les croyances clés qui fondent notre monde moderne.

La magie du langage est un sujet fascinant qui vous permettra de dire les bons mots au bon moment – sans avoir besoin de techniques formelles ou de contextes spéciaux (comme ceux que nous pouvons trouver, en général, dans la thérapie ou lors de discussions). C'est ce qui fait la force et la valeur de la magie du langage. J'espère que vous apprécierez ce voyage dans la magie du changement de langage et de croyance conversationnelle.

Robert Dilts

Le 14 octobre 2020,

Fontenay-sous-Bois, France

Préface

NOUS SUIVONS AVEC BONHEUR LES ENSEIGNEMENTS DE ROBERT DILTS depuis de nombreuses années. Outre le grand intérêt que nous portons à son travail, ce sont les thèmes abordés dans *La magie du langage* qui nous ont paru particulièrement porteurs aujourd'hui. Il y est question de l'importance du langage verbal, des croyances, de la vision interne unique que nous avons, chacun, du monde et de la manière dont nous formulons nos souhaits, nos projets et aussi nos peurs et inquiétudes. Ce livre passe en revue un grand nombre de situations et de schémas de fonctionnement communs à la plupart d'entre nous. Il souligne et précise la manière dont nos croyances prennent forme et s'installent en nous, devenant des références dont il est parfois difficile de se défaire parce que nous les prenons souvent comme des vérités. Les outils proposés dans *La magie du langage* permettent d'initier des changements profonds de nos modèles mentaux et dans notre vie.

Bien sûr, un certain nombre des concepts développés ici parleront d'abord aux PNListes car ils sont abordés sous l'angle de la PNL et peuvent paraître à première vue plus faciles à comprendre par les initiés : l'impact du langage verbal, le rôle des mentors, l'intention positive derrière une croyance limitante, ce que révèlent nos valeurs, les attentes face à nos objectifs, notre état interne à la base de la motivation pour changer, les recadrages permettant le changement de croyance.

Toutefois, un novice en PNL ou quelqu'un même qui ne s'y est pas formé trouvera dans cet ouvrage quantité d'expérimentations et d'exercices liés à la manière de communiquer et de s'exprimer, qui lui seront tout à fait accessibles, car beaucoup d'exemples et d'illustrations sont fournis pour lui permettre d'intégrer ces concepts.

La magie du langage s'adresse à un large public, non seulement de coachs, consultants, managers, opérationnels ou communicants... susceptibles de la

mettre en œuvre dans la pratique de leurs métiers mais également à toute personne qui souhaite mieux comprendre ses croyances, et la manière de les transformer, pour se sentir plus alignée.

Robert Dilts, chercheur et principal développeur de la PNL depuis sa création, a le don de démocratiser les concepts et les théories pour les rendre accessibles au plus grand nombre : les niveaux logiques de Bateson n'en sont qu'un exemple parmi de multiples autres. On se réfère d'ailleurs aujourd'hui aux niveaux logiques de Dilts.

Ce livre, best-seller dans sa version originale, a déjà 20 ans mais il reste plus que jamais d'actualité dans un monde de plus en plus instable où la communication prend à chaque instant une place prépondérante avec l'explosion des réseaux sociaux et aussi de toutes sortes d'informations, jusqu'aux « fake news ».

Avec *La magie du langage*, Robert Dilts nous invite à un voyage passionnant sur les croyances et, avec beaucoup de pédagogie, nous décrit leur pouvoir et influence dans notre vie tout en nous proposant de transformer celles qui nous limitent et d'élargir ainsi nos modèles du monde.

« Les croyances sont essentiellement des jugements et des évaluations sur nous-mêmes, les autres et le monde qui nous entoure... Nous savons également qu'il est difficile de les modifier avec les codes habituels de la logique ou de la pensée rationnelle... *La magie du langage* nous aide à prendre conscience des filtres et des cartes qui peuvent bloquer et déformer notre expérience du monde et son potentiel. En devenant plus conscients de ces filtres et cartes, nous pouvons aussi nous en libérer... Les modèles de cet ouvrage conduisent à “ponctuer” nos expériences de façon nouvelle et à adopter des perspectives différentes. »

Que vous découvriez la magie du langage ou qu'elle fasse déjà partie de votre vie, ce livre contribuera à enrichir votre vision du monde et vous invite au changement de croyances !

Béatrice Arnaud et Catherine Balance

LE LANGAGE ET L'EXPÉRIENCE

LA MAGIE DU LANGAGE

Ce livre traite de la magie des mots et du langage. La langue est l'un des éléments clés à partir duquel nous construisons nos modèles mentaux du monde et peut avoir une influence considérable sur notre perception de la réalité et notre manière d'y répondre. Le langage verbal est une caractéristique propre à la race humaine et il est considéré comme l'un des principaux facteurs qui distinguent les humains des autres créatures. Le grand psychiatre Sigmund Freud, par exemple, pensait que les mots étaient l'outil fondamental de la conscience humaine et, en tant que tels, avaient des pouvoirs spéciaux. Comme il l'a dit :

Les mots et la magie étaient à l'origine une seule et même chose, et encore aujourd'hui, les mots conservent une grande partie de leur pouvoir magique. Avec les mots, nous pouvons donner le plus grand bonheur à l'autre ou provoquer son désespoir total ; l'enseignant transmet son savoir à l'élève oralement, l'orateur emporte son auditoire et inspire ses jugements et décisions. Les mots suscitent des émotions et sont le moyen universel par lequel nous influençons nos semblables.

Les modèles de la magie du langage proviennent de l'étude de la langue et de la manière dont elle a été et peut être utilisée pour avoir un impact sur la vie des gens. Considérons, par exemple, les situations suivantes :

Une policière reçoit un appel urgent pour intervenir dans une résidence du quartier où un incident de violence domestique a été signalé. Elle doit faire preuve de vigilance car, dans ce genre de situation, elle sait qu'elle court un réel danger physique. Les gens, et en particulier les personnes violentes et

colériques, ne veulent pas que la police se mêle de leur vie privée. Alors qu'elle s'approche de l'appartement, elle entend des hurlements venant de l'intérieur. Un homme crie très fort et l'agent perçoit aussi le bruit de divers objets brisés ainsi que les cris terrifiés d'une femme. Soudain, un poste de télévision vient s'écraser par la fenêtre, se brisant en morceaux sur le sol devant elle. Elle se précipite vers la porte et commence à taper dessus aussi fort qu'elle peut. Elle entend une voix masculine enragée crier de l'intérieur : « C'est qui, p...n ! ». À la vue des morceaux du poste de télévision éparpillés sur le sol, la policière lance : « le réparateur télé ». S'ensuit un silence de mort à l'intérieur de l'appartement. Finalement, l'homme éclate de rire. Il ouvre la porte et la policière a pu alors faire son intervention en évitant toute violence ou confrontation physique. Elle a ensuite rapporté que ces deux mots avaient été aussi utiles que des mois d'entraînement au combat au corps à corps.

Un jeune homme qui souffre du délire de se prendre pour « Jésus-Christ » est hospitalisé dans le service psychiatrique d'un établissement pour troubles mentaux. Il passe ses journées de manière improductive, errant dans le service et faisant le prêche à d'autres patients qui n'y prêtent aucune attention. Les psychiatres et les assistants n'ont en aucune façon réussi à convaincre le jeune homme de renoncer à son illusion. Un jour, un nouveau psychiatre arrive. Après avoir observé le patient tranquillement pendant un certain temps, il s'approche et lui dit : « Je comprends que vous avez de l'expérience en tant que menuisier ». « Eh bien... oui, je suppose que oui », répond le patient. Le psychiatre lui explique qu'ils sont en train de construire une nouvelle salle de loisirs dans l'établissement et que les compétences d'un menuisier seraient fort utiles. « Nous pourrions vous demander votre aide », dit le psychiatre, « Bien entendu, si vous êtes le genre de personne qui aime aider les autres. » Incapable d'être en désaccord, le patient accepte de donner un coup de main. Il s'investit dans le projet et noue de nouvelles amitiés avec des patients et des ouvriers travaillant à cette construction. Le jeune homme commence à développer des relations sociales normales et il est finalement capable de quitter l'hôpital et de trouver un emploi stable.

Une patiente se réveille après son opération à l'hôpital. Le chirurgien lui rend visite et l'informe des résultats de l'opération. Encore sous le choc de l'anesthésie et quelque peu inquiète, elle lui demande comment l'opération s'est déroulée. « J'ai bien peur d'avoir de mauvaises nouvelles », lui dit-il, « La tumeur que nous avons retirée était cancéreuse. » Surmontant ses pires

craintes, la patiente demande alors : « Et maintenant ? » Et le chirurgien répond : « Eh bien, la bonne nouvelle est que nous avons retiré la tumeur aussi complètement que possible... la suite vous appartient. » Encouragée par ce commentaire « La suite vous appartient », la patiente a commencé à réévaluer son style de vie et les alternatives qui s'offraient à elle. Elle a apporté des changements à son régime alimentaire et établi un programme d'exercices appropriés. En réfléchissant au stress et à l'insatisfaction qu'elle avait vécus ces dernières années avant l'opération, la patiente s'est engagée dans la voie du développement personnel et a clarifié ses croyances, ses valeurs et ses buts essentiels. Sa vie s'est améliorée radicalement et, des années plus tard, elle vit heureuse, sans cancer et en meilleure santé qu'elle ne l'a jamais été auparavant.

Un jeune homme prend part à un dîner et consomme plusieurs verres de vin. En rentrant chez lui par un temps glacial d'hiver, il aborde un virage. Soudain, devant lui, surgit une personne qui traverse la rue. Le jeune homme appuie sur les freins, mais la voiture dérape, heurte le piéton et le tue. Pendant plusieurs semaines, le jeune homme vit dans la tourmente intérieure, paralysé par sa détresse. Il sait qu'il a détruit une vie et endeuillé de manière irréparable la famille de l'homme qu'il a tué. Il pense que l'accident est entièrement de sa faute. Si seulement il n'avait pas bu autant, il l'aurait vu plus tôt et aurait eu les bons réflexes plus rapidement. De plus en plus déprimé, le jeune homme envisage de s'ôter la vie. C'est à ce moment qu'il reçoit la visite de son oncle. Voyant le désespoir de son neveu, l'oncle s'assoit à côté de lui en silence pendant quelques minutes. Puis, il pose sa main sur l'épaule du jeune homme et lui dit simplement, en toute franchise : « Nous sommes en danger partout où nous marchons. » Le jeune homme eut alors l'impression que sa vie s'était illuminée. Il changea complètement de voie en étudiant la psychologie. Il se spécialisa dans l'accompagnement au deuil des familles de victimes de conducteurs ivres ainsi que dans le suivi thérapeutique des alcooliques et des personnes arrêtées pour conduite en état d'ivresse. Il est devenu pour de nombreuses personnes une ressource positive de guérison et de changement dans leur vie.

Une jeune femme se prépare à aller au collège. Elle a étudié de nombreuses options et aimerait par-dessus tout s'inscrire dans une école de commerce appartenant à l'une des universités les plus prestigieuses de sa région. Elle estime toutefois qu'il y a tellement de personnes qui veulent accéder à ce cursus qu'elle n'a aucune chance de se faire accepter. Pour rester « réaliste »

et éviter les déceptions, elle décide de ne s'adresser qu'aux écoles de niveau moyen. Alors qu'elle remplit ses candidatures, elle fait part de son raisonnement à sa mère, et lui dit : « Je suis sûre que cette grande université sera submergée de candidatures. » Sa mère lui répond : « Il y a toujours de la place pour quelqu'un de bien. » Le constat simple de cette déclaration incita la jeune femme à envoyer sa candidature à la prestigieuse université. À sa surprise et à sa plus grande joie, elle fut acceptée et elle est devenue depuis une consultante en entreprise accomplie.

Un jeune garçon a du mal à apprendre à jouer au baseball. Il veut faire partie d'une équipe avec ses amis, mais il est incapable de bien lancer ou attraper la balle et il en a peur. Et plus il s'entraîne avec l'équipe, plus il se décourage. Il dit à son entraîneur qu'il envisage d'arrêter parce qu'il est un « mauvais joueur de baseball ». Celui-ci lui répond : « Il n'y a pas de mauvais joueurs, il n'y a que des gens qui n'ont pas confiance en leur capacité d'apprendre. » L'entraîneur se tient face au garçon et place la balle dans le gant du jeune. Il lui demande de la prendre et de la lui remettre. Il recule d'un pas, lance doucement la balle dans le gant du garçon et l'invite à la lancer à son tour. Pas à pas, l'entraîneur s'éloigne un peu plus loin jusqu'à ce que le garçon lance et attrape la balle facilement, à une certaine distance. Le garçon retourne à l'entraînement, plus confiant en sa capacité d'apprendre, et finit par devenir un joueur précieux pour son équipe.

Tous ces exemples ont une caractéristique en commun : quelques mots ont suffi pour changer en mieux le cours de la vie de ces personnes et leur permettre de transformer une croyance limitante grâce à un plus large éventail de choix. Ceci illustre comment les bons mots au bon moment peuvent avoir un impact puissant et positif.

Malheureusement, les mots peuvent également créer de la confusion et nous limiter aussi facilement qu'ils nous aident. Les mauvais mots au mauvais moment peuvent être blessants et faire des dégâts.

Ce livre traite du pouvoir qu'ont les mots d'être bénéfiques ou nuisibles, des différences qui déterminent le type d'impact qu'ils auront et des modèles de langage nous permettant de transformer des propos blessants en propos aidants.

L'expression « Sleight of Mouth (titre de la version originale) » est tirée de la notion de « Sleight of Hand » qui signifie « tour de passe-passe » en prestidigitation. Le terme *sleight* vient d'un vieux mot scandinave qui veut

dire « rusé », « astucieux », « habile » ou « adroit ». « Un tour de passe-passe » est un tour de cartes réalisé par un prestidigitateur en close-up. Nous reconnaissons ce tour de magie lorsqu'on nous dit : « là, vous voyez la carte, là, vous ne la voyez plus ». Une personne, par exemple, peut placer un as de pique sur le dessus du paquet mais quand le magicien ramasse la carte, elle s'est « transformée » en reine de cœur. Les modèles verbaux de la magie du langage¹ ont une qualité « magique » similaire parce qu'ils créent souvent des changements spectaculaires dans notre manière de percevoir les choses et d'émettre des hypothèses à partir de ces perceptions.

LE LANGAGE ET LA PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE

Cet ouvrage est fondé sur les modèles et les distinctions de la Programmation Neuro-Linguistique (PNL). La PNL examine l'influence du langage sur notre programmation mentale et les autres fonctions de notre système nerveux. Elle s'intéresse également à la manière dont notre programmation mentale et notre système nerveux se façonnent et se reflètent dans notre langage et nos modèles de langage.

La Programmation Neuro-Linguistique repose sur l'idée essentielle que le fonctionnement de notre système nerveux (« neuro ») est intimement lié à notre capacité à utiliser le langage (« la linguistique »). Les stratégies (« programmes ») autour desquelles s'articule notre comportement et qui dictent notre conduite sont constituées de schémas neurologiques et verbaux. Dans leur premier livre, *La structure de la magie* (1975), les cofondateurs de la PNL, Richard Bandler et John Grinder, se sont efforcés de définir quelques principes derrière la « magie » apparente du langage à laquelle Freud faisait référence.

Tous les accomplissements de la race humaine, qu'ils soient positifs ou négatifs, ont impliqué l'utilisation du langage. En tant qu'êtres humains, nous utilisons le langage de deux façons. Nous l'utilisons d'abord pour décrire notre expérience – nous appelons cette activité raisonnement, réflexion, imagination, répétition mentale. Lorsque nous utilisons le langage comme un système de représentation, nous créons un modèle de notre expérience. Ce modèle du monde, que nous créons par notre représentation du langage, est basé sur nos perceptions du monde. Nos perceptions sont aussi en partie déterminées par notre modèle ou représentation... Dans un deuxième temps, nous

utilisons le langage pour communiquer entre nous notre modèle ou notre représentation du monde. Quand nous utilisons le langage pour communiquer, nous l'appelons parler, discuter, écrire, donner des conférences, chanter.

Selon Bandler et Grinder, le langage sert à représenter ou à créer des modèles de notre expérience ainsi qu'à communiquer à ce sujet. Les Grecs de l'Antiquité avaient, en fait, des mots différents pour ces deux usages de la langue. Ils ont utilisé le terme *rhema* pour désigner les mots utilisés comme moyen de communication et le terme *logos* pour désigner les mots associés à la pensée et à la compréhension. *Rhema* signifiait une parole ou « des mots comme des choses ». *Logos* signifiait des mots associés à la « manifestation de la raison ». Le grand philosophe grec Aristote a décrit la relation entre les mots et l'expérience mentale de la manière suivante :

Les sons des mots parlés sont les symboles de l'expérience du mental et les mots écrits sont les symboles des mots parlés. De même que l'écriture n'est pas la même chez tous les hommes, les mots parlés ne sont pas non plus les mêmes, mais les expériences du mental qu'ils symbolisent directement sont identiques chez tous, de même que ces choses dont nos expériences sont les images.

L'affirmation d'Aristote selon laquelle les mots « symbolisent » notre « expérience mentale » fait écho à la notion de PNL soutenant que les mots écrits et parlés sont des « *structures de surface* ». Ces structures proviennent d'autres « *structures profondes* » mentales et linguistiques qui ont été transformées. Par conséquent, les mots peuvent à la fois refléter et façonner les expériences mentales. C'est un outil puissant pour la pensée et d'autres processus mentaux conscients ou inconscients. En accédant à la structure profonde au-delà des mots spécifiques utilisés par un individu, nous pouvons identifier et influencer les opérations mentales de niveau plus profond reflétées par les schémas linguistiques de cette personne.

Vu sous cet angle, le langage n'est pas seulement un « épiphénomène » ou un ensemble de signes arbitraires par lesquels nous communiquons sur notre expérience mentale ; c'est une *partie* essentielle de cette expérience. Comme le soulignent Bandler et Grinder :

Le système nerveux qui est responsable de la création du système de représentation que nous appelons langage est le même système nerveux grâce auquel les humains créent tous leurs autres modèles du monde, qu'ils se situent au niveau cognitif, visuel, kinesthésique, etc. Les mêmes principes structurels sont à l'œuvre dans chacun de ces systèmes.

Ainsi, le langage peut être analogue et même se substituer aux expériences et aux activités de nos autres systèmes de représentation interne. « Parler de » quelque chose peut faire plus que simplement refléter nos perceptions et a donc une implication importante ; cela peut réellement créer ou changer nos perceptions et montre que le langage a un rôle potentiellement profond et spécial dans le processus de changement et de guérison.

Dans la philosophie grecque antique, par exemple, on pensait que le « *logos* » constituait le principe de contrôle et d'unification de l'univers. Héraclite (540-480 av. J-C) a défini le « *logos* » comme le « principe universel à travers lequel toute chose est interconnectée et tout événement naturel se produit ». Selon les stoïciens, le « *logos* » était un principe cosmique dominant ou créatif, immanent et actif dans toute réalité et imprégnant toute réalité. Selon Philon, philosophe juif de langue grecque (et contemporain de Jésus), le « *logos* » était l'intermédiaire entre la réalité ultime et le monde sensible.

LA CARTE ET LE TERRITOIRE

La pierre angulaire de la magie du langage et de l'approche PNL du langage repose sur le principe que « la carte n'est pas le territoire ». Ce principe, initialement élaboré par le fondateur de la sémantique générale, Alfred Korzybski (1879-1950), reconnaît la distinction fondamentale entre nos cartes du monde et le monde lui-même. La philosophie du langage de Korzybski a eu une influence majeure sur le développement de la PNL. Ses travaux dans le domaine de la *sémantique*, combinés à la théorie *syntactique* de la grammaire transformationnelle de Noam Chomsky, forment en grande partie le noyau de l'aspect « linguistique » de la PNL.

L'ouvrage majeur de Korzybski, *Science and Sanity* (1933), affirme que le progrès humain est essentiellement dû à la souplesse du système nerveux. C'est grâce à ce système que nous pouvons former et utiliser des représentations symboliques ou des cartes. Le langage, par exemple, est un type de carte ou de modèle du monde qui nous permet de résumer ou de généraliser nos expériences et de les transmettre à d'autres, leur évitant ainsi de faire les mêmes erreurs ou de réinventer ce qui a déjà été découvert. Selon

Korzybski, cette capacité qu'a l'être humain de généraliser le langage explique notre formidable évolution sur les animaux, mais l'incompréhension et la mauvaise utilisation de ces mécanismes symboliques sont également responsables de nombre de nos problèmes. Il a suggéré que les humains devaient être formés correctement à l'utilisation du langage pour éviter les conflits inutiles et la confusion générée par l'amalgame entre la « carte » et le « territoire ».

La *loi de l'individualité* de Korzybski, par exemple, stipule qu'il n'y a pas deux personnes, deux situations, deux étapes de processus qui soient identiques dans tous leurs aspects. Korzybski a noté que nous avons beaucoup moins de mots et de concepts que d'expériences uniques, ce qui peut amener à identifier ou à confondre plusieurs situations (ce que l'on appelle « généralisation » ou « confusion » en PNL). Le mot « chat », par exemple, est le mot usuel employé pour désigner des millions d'animaux différents, un « même » animal à différents moments de sa vie, nos images mentales, des illustrations et photographies, un être humain, de façon métaphorique (« mon chaton »), et même les lettres c-h-a-t réunies. Ainsi, lorsqu'une personne utilise le terme « chat », il n'est pas toujours clair de savoir si elle fait référence à un animal à quatre pattes, un mot de quatre lettres ou un hominidé à deux pattes.

Korzybski croyait qu'il était important d'enseigner comment reconnaître et transcender les habitudes de langage pour communiquer plus efficacement et mieux apprécier les caractéristiques uniques des expériences quotidiennes. Il a cherché à développer des outils qui inciteraient les gens à évaluer leurs expériences en fonction des éléments uniques d'une situation plutôt que des implications du langage de tous les jours. Le but de Korzybski était de les encourager à différer leurs réactions immédiates et à rechercher ce qui caractérisait une situation de façon unique ainsi que ses interprétations possibles.

Les idées et les méthodes de Korzybski sont l'un des fondements de la PNL. En fait, en 1941, Korzybski mentionne la « neurolinguistique » comme un important domaine d'étude de la sémantique générale.

La PNL soutient que nous avons tous notre propre vision du monde. Cette vision est basée sur les cartes internes que nous avons créées grâce au langage et aux systèmes de représentation sensorielle issus de nos expériences personnelles. Ces cartes « neurolinguistiques » déterminent

comment nous interprétons et réagissons au monde en donnant un sens à nos comportements et expériences, plutôt qu'à la réalité elle-même. Comme l'a souligné Hamlet dans Shakespeare, « rien n'est bon, rien n'est mauvais, tout dépend de ce que l'on en pense ».

Richard Bandler et John Grinder² ont souligné que la différence entre les gens efficaces par opposition à ceux qui le sont moins est largement fonction de leur modèle interne du monde :

... les personnes qui réagissent avec créativité et qui font face de manière efficace... sont celles qui possèdent un modèle ou une représentation de leur situation plus riches : une représentation au sein de laquelle elles perçoivent un large éventail d'options pour agir. Les autres personnes croient disposer d'un nombre d'options plus restreint, dont aucune ne présente pour elles un caractère attractif... Ce que nous avons découvert n'est pas que le monde est trop limité ou qu'il n'existe pas de choix, mais que ces personnes ne voient pas les options et les possibilités qui s'ouvrent à elles, pour la simple raison que celles-ci n'apparaissent pas dans leur modèle du monde.

La distinction de Korzybski entre la carte et le territoire implique que nos modèles mentaux de la réalité, plutôt que la réalité elle-même, déterminent comment nous agissons. Par conséquent, il est important d'élargir continuellement nos cartes du monde. Comme l'a dit Albert Einstein : « On ne peut pas résoudre un problème avec le même mode de pensée qui l'a généré. »

C'est l'une des croyances fondamentales de la PNL. Si vous pouvez enrichir ou élargir votre carte, vous verrez plus de choix se présenter à vous, pour une même réalité. Par conséquent, vous serez plus efficace et plus judicieux, peu importe ce que vous faites. L'une des principales missions de la PNL est de créer des outils (tels que les modèles de la magie du langage) pour nous aider à élargir, enrichir et compléter nos cartes internes de la réalité. En PNL, plus votre carte du monde est riche, plus vous aurez de choix possibles pour faire face aux défis de la vie. Il n'y a pas une seule carte du monde « juste » ou « exacte ». Chacun a sa propre carte ou son modèle unique du monde, et aucune carte n'est plus « vraie » ou plus « réelle » qu'une autre. Bien au contraire, les personnes les plus efficaces sont celles dont la carte du monde leur permet de percevoir le plus grand nombre de choix et de perspectives disponibles. Elles ont en effet une manière plus riche d'appréhender les choses, de les organiser et d'agir dans le monde et leur vision s'en trouve plus élargie.

L'EXPÉRIENCE

Nos cartes du monde sont comparables à notre expérience du monde. L'« expérience » désigne le processus qui consiste à appréhender, ressentir, et percevoir le monde ainsi que notre manière intime d'y réagir. Notre « expérience » d'un coucher de soleil, d'une dispute ou de nos vacances est liée à notre manière propre de percevoir ces événements et d'en être l'un des acteurs. En PNL, nos expériences se forgent à partir des informations qui nous parviennent de l'extérieur (l'environnement), et que nous captons avec nos organes sensoriels, aussi bien que des souvenirs, des fantasmes, des sensations et des émotions qui émergent de l'intérieur.

Le terme « expérience » est également utilisé pour désigner les connaissances accumulées au cours d'une vie. L'information recueillie par nos sens est constamment encodée, ou elle s'intègre à nos connaissances antérieures. Ainsi, notre expérience est la matière première à partir de laquelle chacun de nous crée ses cartes ou modèles du monde.

L'*expérience sensorielle* fait référence à l'information reçue par les organes sensoriels (yeux, oreilles, peau, nez et langue) et à la connaissance du monde extérieur que permet cette information. Les humains et les animaux ont la faculté de percevoir leur environnement via les organes sensoriels. Chaque canal sensoriel agit comme un type de filtre répondant à une gamme de stimuli (ondes lumineuses, ondes sonores, contact physique, etc.), qui varie selon les espèces.

En tant que première interface avec l'extérieur, nos sens sont nos « fenêtres sur le monde ». Toute l'information sur notre existence physique nous parvient par ces fenêtres sensorielles. C'est pour cette raison qu'en PNL on attache une grande importance à l'expérience sensorielle. La PNL la considère comme la source première de toutes nos connaissances sur notre environnement extérieur et le matériau fondamental qui nous permet de construire nos modèles du monde. L'apprentissage, la communication et une modélisation efficaces prennent tous leurs racines dans l'expérience sensorielle.

Cette expérience peut être comparée à d'autres formes d'expériences, comme l'imagination et l'hallucination, qui sont produites par le cerveau plutôt que perçues par les sens. En plus de l'expérience sensorielle, l'être

humain dispose également d'un réseau interne de connaissances et d'informations construit à partir d'expériences intérieures telles que les « pensées », les « croyances », les « valeurs » et le « sens de soi ». Notre réseau interne de connaissances crée un autre ensemble de filtres « internes » qui concentrent et dirigent nos sens (et servent également à l'omission, la distorsion et la généralisation des données perçues par les sens).

Notre expérience sensorielle est le principal moyen d'obtenir de nouvelles informations sur la réalité et de les ajouter à nos cartes du monde. Souvent, nos connaissances internes préexistantes filtrent les expériences sensorielles nouvelles, potentiellement importantes. L'une des missions de la PNL est de nous aider à enrichir la quantité d'expériences sensorielles que nous sommes en mesure de recevoir en élargissant ce que Aldous Huxley appelle la « valve réductrice » de la conscience. Grinder et Bandler ont constamment incité leurs élèves à « utiliser l'expérience sensorielle » plutôt qu'à projeter ou à halluciner.

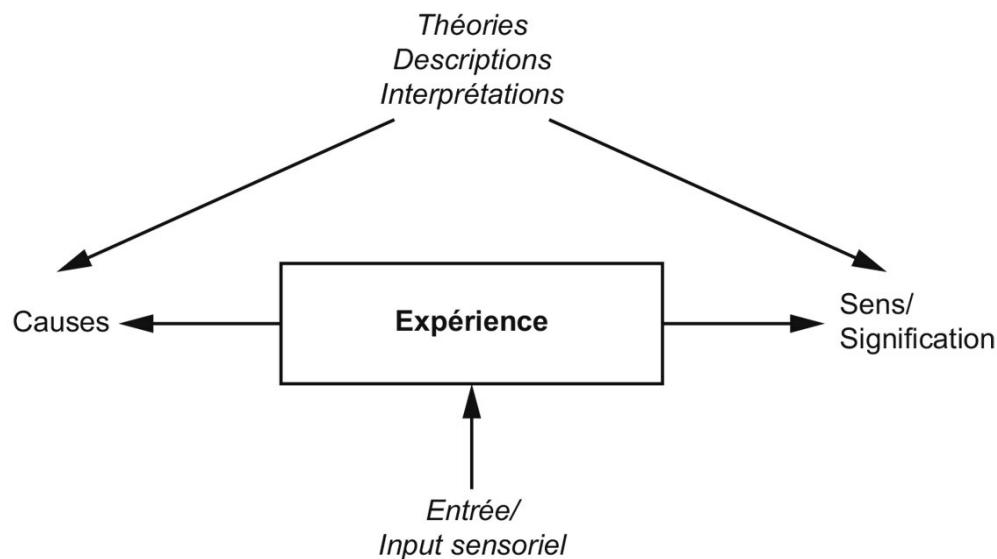
La plupart des techniques de PNL sont basées, en effet, sur des compétences d'observation visant à maximiser notre expérience sensorielle directe d'une situation. En PNL, c'est la capacité à « revenir à nos sens » qui conduit à un changement efficace. Pour y parvenir, nous devons apprendre à laisser tomber nos filtres internes et à avoir une expérience sensorielle directe de notre environnement. En effet, l'une des compétences les plus importantes en PNL est d'atteindre un état de « disponibilité ». Il s'agit d'un état où la conscience sensorielle de chacun est orientée vers l'environnement extérieur dans le « ici et maintenant ». En étant disponibles, nous avons davantage d'expériences sensorielles et parvenons mieux à percevoir et à apprécier la vie et les nombreuses possibilités d'apprentissage autour de nous.

Ainsi, notre « expérience » d'une chose peut être mise en perspective avec les « cartes », les « théories » ou les « descriptions » faites à *propos de* cette expérience. En PNL, une distinction est faite entre l'expérience *primaire* et *secondaire*. L'expérience « primaire » se rapporte à l'information que nous recevons et percevons réellement par les sens. L'expérience « secondaire » se rapporte aux cartes verbales et symboliques que nous créons pour représenter et organiser nos expériences primaires. L'expérience primaire est fonction de nos perceptions directes du territoire environnant. L'expérience secondaire découle de nos cartes mentales, de nos descriptions et interprétations de ces perceptions – et elle est sujette à d'importantes omissions, distorsions et

généralisations. Quand nous expérimentons quelque chose directement, nous n'avons pas de conscience de nous-mêmes ou de nos pensées dissociatives sur nos ressentis et émotions.

C'est notre expérience primaire qui apporte à notre vie le dynamisme, la créativité et la conscience de notre spécificité. Cette expérience est beaucoup plus riche et complète que toutes les cartes ou descriptions que nous pouvons en faire. Les personnes qui réussissent et qui aiment la vie ont la capacité d'expérimenter le monde plus directement ; elles ne le réduisent pas à travers les filtres de ce qu'elles « devraient » expérimenter ou s'attendre à expérimenter.

En PNL, notre expérience subjective est notre « réalité » ; elle prime sur toutes nos théories ou interprétations en rapport avec cette expérience. Si une personne a une expérience « hors du commun », telle qu'une expérience « spirituelle » ou « de vie antérieure », la PNL ne remet pas en question sa validité subjective. Les théories et les interprétations relatives aux causes ou aux implications sociales des expériences peuvent être questionnées et discutées, mais l'expérience elle-même fait partie des données essentielles de notre vie.



Notre expérience est la matière première à partir de laquelle nous construisons nos modèles du monde

Les processus et exercices de PNL mettent fortement l'accent sur l'expérience. Ces activités (en particulier les activités de découverte) ont

tendance à « guider à partir de l'expérience ». Dès que nous expérimentons directement une chose sans qu'elle soit polluée par le jugement ou l'évaluation, nos réflexions à ce sujet sont beaucoup plus riches et significatives.

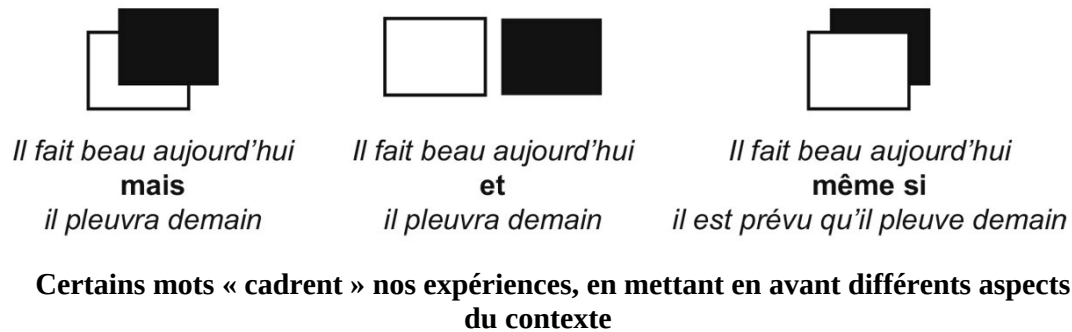
Comme les autres distinctions et modèles de la PNL, la magie du langage nous aide à prendre conscience des filtres et des cartes qui peuvent bloquer et déformer notre expérience du monde et son potentiel. En devenant plus conscients de ces filtres et cartes, nous pouvons aussi nous en libérer. L'objectif des modèles de cet ouvrage est d'aider les gens à enrichir leurs perspectives, à élargir leurs cartes du monde et à se reconnecter à leur expérience.

En général, les modèles de la magie du langage peuvent être définis comme des « recadrages verbaux » qui influencent les croyances et les cartes mentales à l'origine des croyances. Ces modèles fonctionnent en nous amenant à cadrer ou à recadrer nos perceptions d'une situation ou d'une expérience données. Ils nous conduisent à « ponctuer » nos expériences de façon nouvelle et à adopter des perspectives différentes.

COMMENT LE LANGAGE CADRE L'EXPÉRIENCE

Les mots ne représentent pas seulement notre expérience, souvent, ils la « cadrent ». Avec les mots, certains aspects de l'expérience sont mis au premier plan et d'autres sont laissés au second plan. Considérez, par exemple, les conjonctions « mais », « et » et la locution conjonctive « même si ». Lorsque nous relions des idées ou des expériences avec ces différents mots, ils nous conduisent à porter notre attention sur différents aspects de ces expériences. Si quelqu'un dit : « Il fait beau aujourd'hui *mais* il pleuvra demain », nous nous concentrerons davantage sur la crainte qu'il pleuve demain et, surtout, nous négligerons le beau temps qu'il fait aujourd'hui. Lorsque les deux mêmes expressions sont associées avec le mot « et », c'est-à-dire : « Il fait beau aujourd'hui *et* il pleuvra demain », les deux événements sont soulignés de la même manière. Enfin, si nous entendons : « Il fait beau aujourd'hui, *même* s'il est prévu qu'il pleuve demain c'est la première phrase

qui retiendra davantage notre attention – il fait beau aujourd’hui – et la deuxième sera laissée à l’arrière-plan.



Ce type de cadrage verbal et de « recadrage » se produira quel que soit le contenu exprimé. Par exemple, les affirmations telles que « je suis heureux aujourd’hui mais je sais que cela ne durera pas », « je suis heureux aujourd’hui et je sais que cela ne durera pas », « je suis heureux aujourd’hui même si je sais que cela ne durera pas », réorientent le sens comme nous l’avons vu avec l’exemple sur le temps qu’il fait. De même pour des phrases comme : « Je veux obtenir ce résultat *mais* j’ai un problème », « Je veux obtenir ce résultat *et* j’ai un problème », « Je veux obtenir ce résultat *même si* j’ai un problème. »

Lorsqu’une structure s’applique de cette façon à différents contenus, nous l’appelons un *schéma*. Certaines personnes, par exemple, reproduisent le schéma de rejeter systématiquement le côté positif de leur expérience en utilisant le mot « mais ».

Ce type de cadrage verbal peut beaucoup influencer la façon dont nous interprétons et répondons à des déclarations et des situations particulières. Examinons la phrase suivante : « *Vous pouvez faire ce que vous voulez, si vous êtes prêt à travailler dur*³. » C’est une croyance très affirmée et très puissante. Elle relie deux parties importantes de l’expérience dans une sorte de relation de cause à effet : « faire ce que vous voulez » et « travailler dur ». « Faire ce qu’on veut » est très motivant. « Travailler dur » n’est pas aussi séduisant. Mais c’est parce que les deux sont réunis en premier lieu par l’affirmation « vous pouvez faire ce que vous voulez », qu’une forte motivation se crée et relie le rêve ou le souhait aux ressources nécessaires pour le réaliser.

Remarquez ce qui se passe si vous inversez l’ordre de la phrase et que vous

dites : « Si vous êtes prêt à travailler dur, vous pouvez faire ce que vous voulez. » Même si elle utilise exactement les mêmes mots, son impact s'en trouve diminué car la volonté de « travailler dur » a été mise au premier plan dans la séquence. Cela ressemble plus à une tentative de convaincre quelqu'un de travailler dur qu'à une invitation à « faire ce qu'il veut ». Dans ce second cadrage, « faire ce que l'on veut » apparaît davantage comme une façon de récompenser le fait de « travailler dur ». Dans la première phrase, la volonté de « travailler dur » est présentée comme une ressource interne pour pouvoir « faire ce que l'on veut ». Cette différence, bien que subtile, peut avoir un impact significatif sur la façon dont le message est reçu et compris.

Le recadrage « même si »

Identifier des schémas verbaux nous permet de créer des outils linguistiques avec lesquels nous pouvons façonner et influencer ce que nous comprenons de notre expérience. Prenons pour exemple le recadrage « même si ». Ce modèle s'applique lorsque nous substituons simplement la locution « même si » au mot « mais », chaque fois que, dans une phrase, « mais » est utilisé pour diminuer ou écarter une expérience positive.

Faites-en l'expérience en suivant les étapes suivantes :

1. Trouvez une phrase dans laquelle une expérience positive est « réduite » par un « mais ».
Par exemple : « J'ai trouvé une solution à mon problème mais il pourrait se reproduire plus tard. »
2. Remplacez « mais » par la locution « même si » et remarquez comment cela déplace le centre de votre attention.
Par exemple : « J'ai trouvé une solution à mon problème, même s'il peut réapparaître plus tard. »

Cette structure nous permet de maintenir une intention positive tout en satisfaisant le besoin de garder toutes les propositions en perspective.

J'ai trouvé cette technique très puissante pour ceux qui ont tendance à répéter le schéma « Oui, mais... ».

LES CADRES ET LES RECADRAGES

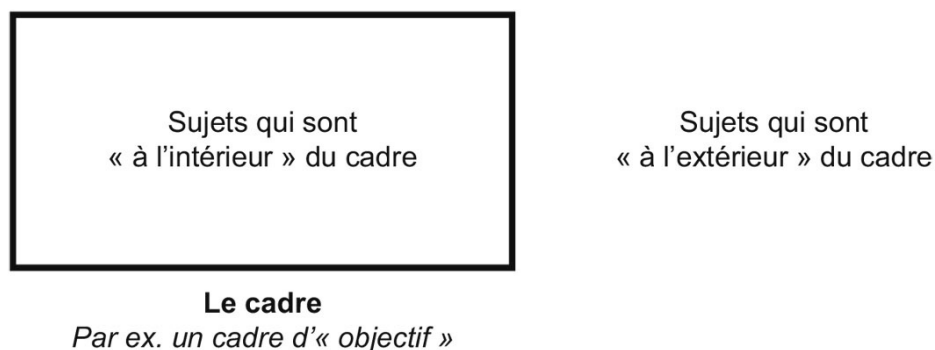
LES CADRES

Un « cadre » psychologique fait référence à une vision ou à une direction qui donnent une orientation globale aux pensées et aux actions lors d'une interaction. En ce sens, les cadres ont à voir avec le *contexte* cognitif d'un événement ou d'une expérience. Comme son nom l'indique, un « cadre » définit les limites et les contraintes d'une interaction. Les cadres influencent grandement notre interprétation et nos réactions aux expériences et événements spécifiques parce qu'ils servent à « ponctuer » ces expériences et à diriger l'attention. Un souvenir douloureux, par exemple, peut avoir été perçu comme très marquant dans un cadre à court terme, c'est-à-dire dans les premières minutes où il s'est produit. Alors que sur toute une vie, la même expérience paraît presque triviale. Les cadres sont également utiles pour rendre les interactions plus efficaces parce qu'ils délimitent les informations et les questions qui relèvent ou non de la discussion.

Un « cadre de temps » est un exemple courant de cadrage. S'il est établi à dix minutes pour une réunion ou un exercice, par exemple, ce cadre de temps influera beaucoup sur ce qui peut être accompli au cours de la réunion. Il détermine où l'attention des gens se portera, les sujets et les questions qu'il convient d'inclure dans l'interaction, ainsi que le type et le degré d'effort qu'il y aura à déployer. Un cadre de temps d'une à trois heures pour une même réunion ou un même exercice créerait une dynamique très différente. Avec les cadres de temps plus courts, on a tendance à se concentrer sur les tâches, alors qu'avec les plus longs, on peut s'attacher aussi à développer les

relations. Si le temps est limité à quinze minutes, il est très probable que la réunion sera perçue comme étant orientée-tâches et non comme une séance ouverte de brainstorming.

Parmi les cadres fréquemment utilisés en PNL, on trouve le cadre « d'objectif », le cadre « comme si » et celui de « feedback versus celui d'échec ». Avec le cadre d'objectif, par exemple, on souligne l'importance d'établir et de maintenir l'attention sur l'objectif ou l'état désiré. Pour établir ce cadre, nous évaluerons la pertinence de toute activité ou information permettant d'atteindre l'objectif ou l'état désiré.



Les cadres dirigent l'attention et influencent la manière d'interpréter les événements

Il peut être utile d'opposer un « cadre d'objectif » à un « cadre de problème ». Un cadre de problème met l'accent sur « ce qui ne va pas » ou « ce qui n'est pas voulu », par opposition à ce qui est désiré ou « voulu ». Un cadre de problème dirige l'attention sur les symptômes indésirables et la recherche de leurs causes. Par contre, un cadre d'objectif met l'accent sur les objectifs et les effets désirés, ainsi que sur les ressources nécessaires pour les atteindre. Par conséquent, un cadre d'objectif demande de rester centré sur les solutions et orienté vers des possibilités positives dans le futur.

Cadre d'objectif

Que voulez-vous ?

Comment pouvez-vous l'obtenir ?

Quelles sont les ressources disponibles ?

Cadre de problème

Qu'est-ce qui ne va pas ?

Pourquoi est-ce un problème ?

Quelle en est la cause ?

C'est la faute à qui ?

Comparaison du « cadre d'objectif » et du « cadre de problème »

Pour mettre en application le cadre d'objectif, on utilise des tactiques

comme : reformuler les phrases-problème en phrases-objectif et recadrer avec des termes positifs des descriptions faites de manière négative. En PNL, par exemple, on peut aussi percevoir les problèmes comme des défis ou des « opportunités » de changement, de croissance ou d'apprentissage. Vu sous cet angle, tout « problème » présuppose des objectifs désirés. Si quelqu'un dit : « Mon problème, c'est que j'ai peur de l'échec », on peut supposer que l'objectif implicite est d'avoir confiance dans le fait de réussir. De même, dans une situation où les « profits sont en baisse », l'objectif sera sans doute « de les augmenter ».

Souvent, les gens énoncent involontairement leurs objectifs de manière négative, par exemple : « Je veux éviter l'humiliation », « Je veux arrêter de fumer », « Je veux me débarrasser de ce qui me perturbe », etc. En faisant cela, ils dirigent à nouveau l'attention sur le problème et créent souvent, paradoxalement, des suggestions qui renforcent l'état problème. Penser « Je ne veux pas avoir peur », comporte en réalité la suggestion « d'avoir peur » comme si elle était une partie de la pensée elle-même. Maintenir un cadre d'objectif suppose de poser les questions suivantes : « Que voulez-vous ? » ou « Si vous n'aviez pas peur, que ressentiriez-vous à la place ? »

S'il est important d'examiner les symptômes et leurs causes pour résoudre efficacement les problèmes, il est tout aussi important de le faire pour atteindre un état désiré. Sinon, l'examen des symptômes et des causes n'apportera aucune solution. Lorsque l'objectif, ou l'état désiré, reste au centre de la collecte d'informations, des solutions peuvent être trouvées même si l'état problème n'est pas entièrement compris.

D'autres « cadres » en PNL fonctionnent de la même manière. Avec le cadre « comme si », on agit « comme si » l'on avait déjà atteint l'objectif ou le résultat désiré. Un cadre de feedback versus un cadre d'échec montre que ce que nous percevons comme un problème, un symptôme ou une erreur peut être interprété comme du feedback et conduire à un état désiré plutôt qu'à un échec, en fonction des ajustements que nous apporterons.

Peut-être que les modèles verbaux de la magie du langage ont pour principal but de nous aider à modifier notre point de vue :

1. d'un cadre de problème à un cadre d'objectif,
2. d'un cadre d'échec à un cadre de feedback et
3. d'un cadre d'impossibilité à un cadre « comme si ».

Les exemples de l'officier de police, du psychiatre, du médecin, de l'entraîneur, etc., présentés au début de ce livre, montrent tous comment changer le cadre dans lequel une situation ou un événement ont été perçus. Le psychiatre, le médecin, l'oncle compréhensif, la mère et l'entraîneur ont tous contribué à replacer une situation vécue comme un « problème » ou un « échec » dans un cadre d'« objectif » ou de « feedback », en modifiant la façon de la percevoir. L'attention s'est donc déplacée du « problème » vers l'« objectif », ouvrant de nouvelles possibilités. (Même dans le cas de la policière qui se présente comme un « réparateur télé ». C'est une façon métaphorique de passer à un cadre d'objectif et de feedback : l'accent est mis sur le fait de « réparer » ce qui a besoin de l'être plutôt que de « se débarrasser de ce qu'on ne veut pas ».)

CHANGER LES OBJECTIFS

Nous avons souligné que « l'intention donne une direction à l'activité ». Ainsi, un objectif pose un type de cadre qui détermine ce qui est perçu comme pertinent et efficace « à l'intérieur du cadre » et ce qui n'est ni pertinent ni utile, « à l'extérieur du cadre ». Lors d'une séance de brainstorming, par exemple, le but est de « trouver des idées nouvelles et uniques ». À cet égard, faire des analogies inhabituelles, raconter des blagues farfelues, poser des questions idiotes et être un peu « bizarre » seraient tout à fait pertinents et utiles. Alors qu'il ne servirait à rien de proposer comme « une bonne réponse » des solutions et des stratégies existantes ou encore de prendre en compte quelque chose seulement parce que c'est « réaliste ».

D'un autre côté, si la session porte, au lieu d'un brainstorming, sur l'étape finale des négociations avec un client clé, l'objectif pourrait être « d'établir les priorités pour réaliser et fournir un produit ou une intervention spécifiques et parvenir à un consensus ». Par contre, si l'on utilise tout à coup des analogies inhabituelles, qu'on raconte des blagues farfelues, qu'on pose des questions idiotes ou qu'on est un peu « bizarre », il y a peu de chances que ce soit vu comme pertinent et utile dans ce contexte (à moins, bien sûr, que la négociation soit dans une impasse et requière un peu de brainstorming pour surmonter le problème).

De même, certains comportements seront perçus comme pertinents et utiles pour « apprendre à se connaître », mais pas pour « respecter une échéance imminente ». Ainsi, avec une situation ou une interaction spécifiques, changer un objectif auquel nous aurons porté une attention particulière, modifiera nos jugements et nos perceptions sur ce qui est pertinent et a du sens dans cette situation.

Le modèle d'un *autre objectif* de la magie du langage propose de rediriger l'attention vers un objectif différent de celui évoqué ou sous-entendu au préalable par un jugement ou une généralisation. Le but est de remettre en question (ou de renforcer) la pertinence de ce jugement ou de cette généralisation.

Prenons l'exemple d'un participant à un séminaire ou à un atelier, qui se sent frustré lors d'un exercice parce qu'il « n'a pas obtenu les résultats attendus ». Cela arrive souvent qu'une personne réagisse de cette façon parce que son objectif est de « faire l'exercice parfaitement ». Et il peut lui paraître juste de généraliser ou de juger que « si elle n'obtient pas le résultat escompté, c'est qu'elle a mal fait quelque chose ou qu'elle n'est pas encore assez compétente ». Pourtant, en passant de l'objectif « faire l'exercice parfaitement » à celui d'« explorer », d'« apprendre » ou de « découvrir » quelque chose de nouveau, on peut modifier considérablement la façon dont on aborde et interprète les expériences qui se présentent pendant l'exercice. Ce qui apparaît comme un échec lorsqu'on veut « faire parfaitement » peut être vécu comme un succès avec l'objectif « découvrir quelque chose de nouveau ».

Ainsi, en mettant en application le modèle de passer à un *autre objectif*, c'est comme si nous disions au participant : « L'objectif de l'exercice est d'apprendre quelque chose de nouveau plutôt que de démontrer que vous savez déjà l'exécuter parfaitement. En repensant à l'interaction, de quels nouveaux apprentissages êtes-vous conscient ? »

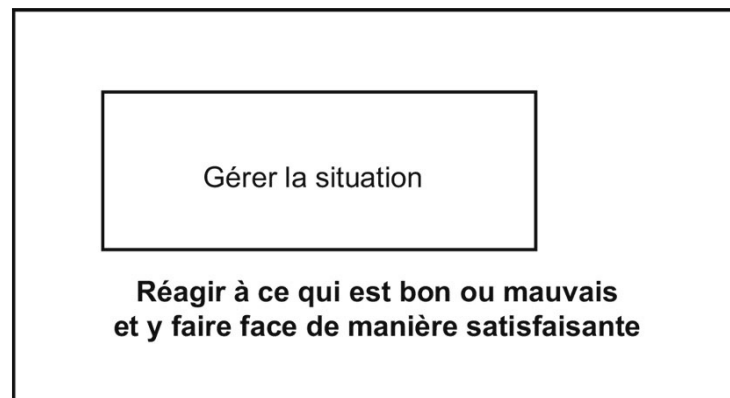
C'est le même principe avec toutes nos expériences. Si nous évaluons notre réaction dans une situation difficile en fonction de l'objectif « être à l'aise et en sécurité », nous pouvons avoir l'impression que nous avons échoué lamentablement. Par contre, si nous imaginons la même situation avec l'objectif « devenir plus fort », nous nous rendrons sans doute compte que nous avons réussi.

Considérez ce que le célèbre psychiatre et hypnothérapeute Milton

H. Erickson, M.D. (le psychiatre cité dans l'exemple de l'homme qui se prenait pour Jésus-Christ) a déclaré à un client :

Il est important de se sentir en sécurité, d'être prêt et pleinement conscient que, quoi qu'il arrive, vous pouvez y faire face et le gérer – et prendre plaisir à le faire. C'est aussi un bel apprentissage que de se heurter à une situation que l'on ne peut pas gérer – puis d'y réfléchir plus tard et de se rendre compte que cet apprentissage aussi a été utile à de nombreuses occasions. Vous pouvez ainsi évaluer votre force et découvrir également les domaines dans lesquels vous avez besoin de puiser en vous-même un peu plus de votre propre sécurité. Réagir aux bons et aux mauvais moments et y faire face de manière satisfaisante, c'est la vraie joie de la vie.

Ce propos d'Erickson illustre bien la manière de mettre en pratique le modèle d'un *autre objectif*. Son commentaire transforme ce qui pourrait être considéré comme un « échec » avec l'objectif (gérer la situation), en feedback avec l'autre objectif (« réagir à ce qui est bon ou mauvais et y faire face de manière satisfaisante »).



Changer l'objectif modifie le cadre de ce qui est pertinent et efficace

Pour tester ce modèle, faites l'exercice suivant :

1. Pensez à une situation dans laquelle vous vous sentez bloqué, frustré ou en échec.

Situation : _____

Par exemple, j'ai l'impression qu'une personne profite de moi et je ne suis pas capable de lui dire directement ce que je ressens.

2. Quelle est la généralisation ou le jugement négatif que vous avez portés (sur vous-même ou sur les autres) à propos de cette situation, et quel(s) objectif(s) découle(nt) de ce jugement ?

Jugement : _____

Par exemple, ne pas parler en mon nom signifie que je suis un lâche.

Objectif(s) : _____

M'inciter à parler en mon nom, à être fort et courageux.

3. Cherchez quel impact il y aurait sur votre façon de voir la situation si vous lui donniez d'autres objectifs comme la sécurité, l'apprentissage, l'exploration, la découverte de soi, le respect de soi et des autres, l'intégrité, la guérison, la croissance, etc.

Par exemple, si l'objectif était de « me traiter et de traiter les autres avec respect » ou de « traiter les autres comme j'aimerais être traité », me juger moi-même comme un « lâche » pour ne pas avoir parlé en mon nom ne serait plus une généralisation aussi pertinente et appropriée.

4. Quel autre objectif pourriez-vous ajouter ou substituer à l'objectif actuel pour rendre vos généralisations ou jugements négatifs moins pertinents et vous permettre de voir plus facilement les conséquences de cette situation comme un feedback plutôt qu'un échec ?

Autre(s) objectif (s) : _____

Par exemple, apprendre à agir envers moi-même et les autres avec congruence, sagesse et compassion.

En PNL, le passage à un autre objectif sert à « recadrer » notre perception de l'expérience. Le « recadrage » est aussi considéré comme un processus fondamental de changement et il est le principal mécanisme de la magie du langage.

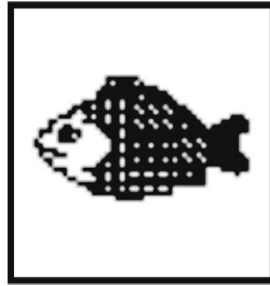
LE RECADRAGE

Le recadrage consiste à nous aider à réinterpréter les problèmes et à trouver des solutions en modifiant le cadre dans lequel nous les avons perçus. *Recadrer* signifie littéralement mettre un cadre nouveau ou différent autour d'une image ou d'une expérience. En psychologie, « recadrer » une chose signifie transformer son sens en la plaçant dans un cadre ou un contexte différents de ceux où elle a été perçue auparavant.

Le cadre autour d'une image est une bonne métaphore pour comprendre le concept et le processus de recadrage. En fonction de ce qui est cadré, nous aurons des informations différentes sur son contenu, et donc une perception différente de ce que l'image représente. Un photographe ou un peintre qui capte un paysage particulier, par exemple, peut seulement « cadrer » un arbre, ou choisir d'inclure une prairie entière avec de nombreux arbres, des animaux et peut-être un ruisseau ou un étang. Cela déterminera plus tard ce qu'un observateur de l'image verra de la scène originale. En outre, une personne qui a acheté un tableau peut décider par la suite de changer le cadre pour qu'il s'intègre plus esthétiquement à une pièce de la maison.

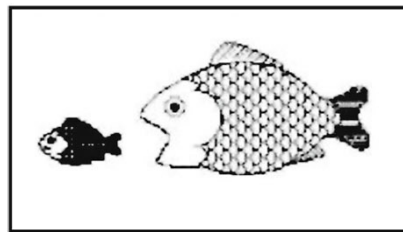
De même, parce qu'ils déterminent ce que nous « voyons » et percevons d'une expérience ou d'un événement, les cadres psychologiques influencent notre façon de vivre et d'interpréter une situation.

À titre d'illustration, considérons un instant l'image suivante.



Petit cadre

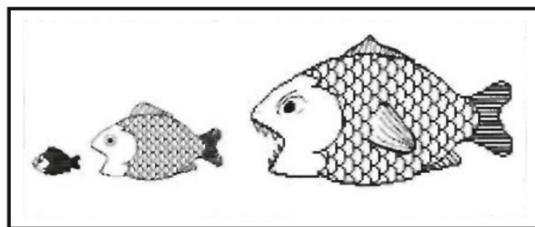
Considérez à présent ce qui se passe lorsque le cadre est plus large. Remarquez comment votre expérience et votre compréhension de la situation s'élargissent pour inclure une nouvelle perspective.



Cadre élargi

La première image n'a pas beaucoup de « sens » en soi. Il s'agit simplement d'un « poisson » de n'importe quelle espèce. Lorsque le cadre est agrandi pour donner la deuxième image, nous voyons soudain une situation différente. Le premier poisson n'est pas simplement un « poisson », c'est un « petit poisson sur le point d'être mangé par un gros poisson ». Le petit poisson ne semble pas conscient de la situation alors que, pour nous, elle est facile à voir grâce à notre perspective et à notre « cadre plus large ». Nous pouvons soit nous sentir effrayés et inquiets pour le petit poisson, soit accepter que le gros poisson doive manger pour survivre.

Remarquez ce qui se passe lorsque nous « recadrons » la situation en élargissant encore plus notre perspective.



Cadre encore plus large

Maintenant, nous avons une autre perspective et un tout nouveau sens. En *changeant la taille du cadre*, nous constatons que ce n'est pas seulement le petit poisson qui est en danger. Le gros poisson est aussi sur le point d'être mangé par un autre encore plus gros. Dans sa quête de survie, le gros poisson est tellement polarisé par son intention de manger le petit poisson qu'il ne se rend pas compte que sa propre vie est menacée par un poisson beaucoup plus gros.

La situation décrite ici, et le nouveau niveau de conscience résultant du recadrage de notre perspective de la situation, est une bonne métaphore à la fois du processus et de l'objectif du recadrage psychologique. Nous nous retrouvons souvent dans la situation du petit poisson, ou du poisson du milieu. Soit nous ne sommes pas conscients d'un danger imminent dans notre environnement plus vaste comme le petit poisson, soit nous nous concentrons tellement sur l'atteinte de certains objectifs, comme le poisson du milieu, que nous ne remarquons pas une crise imminente. Le paradoxe avec ce poisson, c'est qu'il a tellement porté son attention sur le comportement lié à sa survie qu'il s'est mis en danger d'une autre manière. Le recadrage nous permet d'avoir une « vue d'ensemble » afin de mettre en œuvre des choix et des actions plus pertinents.

En PNL, le recadrage consiste à mettre un nouveau cadre mental autour du contenu d'une expérience ou d'une situation et à élargir notre perception de la situation pour pouvoir la gérer avec plus de bon sens et de ressources.

CHANGER LA TAILLE DU CADRE

Le schéma *Changer la taille du cadre* de la magie du langage s'applique directement à nos perceptions d'une situation ou d'une expérience. Il permet

de réévaluer (ou de renforcer) l'incidence d'une action, d'une généralisation ou d'un jugement dans divers contextes : un cadre de temps plus long (ou plus court), un plus grand nombre de personnes (ou le point de vue d'un individu) ou une perspective plus ou moins large. Un événement que nous trouvons terriblement douloureux par rapport à nos désirs et nos attentes, par exemple, peut soudain sembler presque banal lorsque nous le comparons à la souffrance des autres.

Les spectateurs d'un événement sportif peuvent avoir des accès de frénésie si leur équipe gagne ou perd un match, ou si une personne joue particulièrement bien ou mal. Des années plus tard et en repensant à leur vie, ces mêmes événements peuvent leur sembler totalement insignifiants.

Une même action faite par une seule personne peut sembler acceptable alors que, par tout un groupe, elle peut devenir destructrice et nuisible.

L'accouchement peut être vécu comme un moment fort et effrayant lorsqu'une femme en fait l'expérience pour la première fois. Par contre, en lui rappelant que c'est un processus qui a évolué au cours de millions d'années et pour des millions de femmes, on peut l'aider à gagner en confiance et à avoir moins peur de ce qui se passe dans son corps.

Remarquez que le processus de changer la taille du cadre est différent de celui de passer à un autre objectif. Une personne peut garder le même objectif, comme « guérir » ou « être en sécurité », mais en changeant la taille du cadre, elle pourra évaluer ses progrès pour atteindre cet objectif. Avec une maladie, on peut estimer que les symptômes spécifiques ne sont pas « sains » s'ils sont considérés dans le cadre de leurs conséquences à court terme. Par contre, dans le cadre de leurs conséquences à long terme, ils peuvent être vus comme un processus nécessaire de « purification » ou d'immunisation pour la personne malade. Le domaine de l'homéopathie, par exemple, est fondé sur la prémisse que de petites quantités d'une substance toxique produisent une immunité contre sa toxicité à long terme.

De même, opter pour une action « prudente » à court terme pourrait mettre une personne en grand danger à plus long terme.

Changer la taille du cadre dépend de l'ampleur de la perspective que nous adoptons, par opposition à l'objectif que nous envisageons dans ce cadre. Le film *Cabaret* illustre parfaitement bien le changement de taille du cadre. L'une des scènes du film commence par un gros plan sur le visage d'un jeune

garçon à l'air angélique qui chante d'une belle voix. L'image est douce et positive. Pourtant, quand la caméra commence à reculer, nous découvrons que le garçon porte un uniforme de militaire. Puis, nous voyons qu'il a un brassard avec une croix gammée. Au fur et à mesure que la taille du cadre s'agrandit, nous nous apercevons finalement que le garçon est en train de chanter à un énorme rassemblement nazi. La signification et les impressions véhiculées par l'image sont complètement transformées par les informations qui apparaissent à chaque changement de taille du cadre.

On voit des changements similaires avec l'utilisation de la langue. Des expressions telles que « regarder la situation dans son ensemble », « considérer les implications à long terme » ou « pour les générations à venir » peuvent influencer directement la taille du cadre à partir duquel nous percevons une situation, un événement ou un objectif. Il est également possible de modifier la taille d'un cadre en ajoutant ou en incluant des mots qui présupposent qu'il est plus grand. Dire quelque chose comme « il y a quatre-vingt-dix ans » ou « pour les cent ans à venir » nous incitera naturellement à penser en fonction d'un cadre de temps donné.

Examinez les changements de taille de cadre utilisés dans la série d'énigmes suivante d'une berceuse écossaise traditionnelle :

J'ai donné à mon amour une cerise sans noyau.
J'ai donné à mon amour un poulet sans os.
J'ai donné à mon amour un bébé qui ne pleure pas.

Comment obtenir une cerise sans noyau ?
Comment obtenir un poulet sans os ?
Comment avoir un bébé qui ne pleure pas ?

La fleur du cerisier n'a pas de noyau.
Un poussin dans l'œuf n'a pas d'os.
Un bébé ne pleure pas dans son sommeil.

La réponse aux deux premières énigmes demande que nous élargissions notre cadre de perception à tout le cycle de vie de la cerise ou du poulet. La réponse à la troisième nous invite à prendre une autre direction en limitant notre perception à certaines périodes du cycle quotidien du bébé. Les termes « fleur », « œuf » et « sommeil » nous amènent naturellement à ce changement de perception.

La taille du cadre que nous considérons détermine en grande partie le sens et la portée d'une situation ; elle est un élément essentiel dans la résolution efficace des problèmes.

Essayez ce modèle en suivant les étapes ci-dessous :

1. Pensez à une situation que vous jugez plutôt difficile, décevante ou douloureuse.

Situation : _____.

2. Depuis quel cadre visualisez-vous cette situation ? (celui des résultats immédiats, des conséquences à long terme, de l'individu, du groupe, de la communauté, du passé, du futur, d'un événement spécifique, de l'ensemble du système, en tant qu'adulte, en tant qu'enfant, etc.)

Cadre actuel : _____.

3. Modifiez la taille du cadre en l'élargissant pour inclure une période de temps plus longue, un plus grand nombre de personnes, un plus grand système, etc. Puis, diminuez-le pour porter votre attention sur une personne en particulier, un cadre de temps limité, un seul événement, etc. Remarquez comment cela modifie vos perceptions et votre évaluation de la situation. Ce qui semblait un échec à court terme est souvent vu comme une étape nécessaire pour réussir à long terme. (Réaliser, par exemple, que vos propres difficultés sont quelque chose que tout le monde traverse, à un moment donné, peut les rendre moins insurmontables.)

4. Quel est le cadre de temps plus long (ou plus court), le nombre de personnes plus grand ou plus petit, ou encore la perspective plus ou moins large qui modifierait en plus positif le jugement ou la généralisation que vous portez sur la situation ?

Nouveau Cadre : _____.

Les modèles de la magie du langage « Changer la taille du cadre » et « Passer à un autre objectif » sont des exemples de ce que l'on appelle en PNL le recadrage de *contexte* et de *contenu*.

LE RECADRAGE DE CONTEXTE

Le recadrage de contexte nous montre qu'une expérience, un comportement ou un événement particuliers auront des implications et des conséquences différentes selon leur contexte. La pluie, par exemple, sera perçue très positivement pour un groupe de personnes qui a souffert d'une grave sécheresse, mais négativement par ceux qui subissent une inondation ou qui ont prévu un mariage en plein air. La pluie en elle-même n'est ni « bonne » ni « mauvaise ». L'appréciation qui en est faite dépend de ce que la pluie peut

provoquer dans un contexte particulier.

Selon Leslie Cameron-Bandler (1978), le *recadrage de contexte* en PNL « reconnaît tous les comportements comme utiles dans certains contextes ». Le but du recadrage de contexte est de modifier une réaction négative face à un certain comportement en en reconnaissant l'utilité dans d'autres contextes. Ainsi nous pouvons voir le comportement comme un simple « fait » (comme la pluie) et porter notre attention sur des questions liées à un contexte plus large (par exemple, au lieu de maudire la pluie quand nous sommes inondés, nous mettons la priorité sur la création de systèmes de drainage plus efficaces).

Prenons un autre exemple, celui d'une mère désespérée parce que son fils adolescent se bat tout le temps à l'école. Un recadrage de contexte consisterait à dire quelque chose comme : « N'est-ce pas une bonne chose de savoir que votre fils pourrait protéger sa petite sœur si quelqu'un l'ennuyait sur le chemin du retour de l'école ? » Un tel recadrage peut aider la mère à modifier la façon dont elle perçoit le comportement de son fils, à élargir la vision qu'elle en a et lui offrir une perspective plus large. Plutôt que de se sentir indignée et honteuse, elle pourra envisager que le comportement de son fils soit utile dans un autre contexte, et donc réagir de manière plus constructive.

Les réactions négatives contribuent souvent à maintenir et même à aggraver les comportements-problèmes, plutôt qu'à les faire disparaître. Le blâme produit fréquemment une sorte de « réaction de polarité » qui stimule plus le comportement non désiré qu'il ne l'inhibe. Lorsque cette mère parvient à voir les bénéfices positifs du comportement de son fils dans un autre contexte, elle peut se placer dans une meilleure « méta-position » et ainsi mieux communiquer avec son fils, sur son attitude et sur le contexte dans lequel il la manifeste.

Constater que son propre comportement est perçu comme une bonne chose dans certaines situations, au lieu d'être attaqué et critiqué, permet aussi au fils de se voir sous un angle différent, et de ne plus être constamment sur la défensive. Dans un deuxième temps, la mère et le fils pourraient travailler à établir l'intention positive et les bénéfices liés au comportement de ce dernier à l'école et explorer d'autres voies plus adaptées.

Changer la taille du cadre d'un événement permet de le considérer autrement dans un contexte différent.

LE RECADRAGE DE CONTENU

Le *recadrage de contenu* invite à modifier la perspective ou le niveau de perception que l'on a d'un comportement ou d'une situation spécifiques, plutôt que d'en changer le contexte. Considérez un champ en friche. Pour un agriculteur, il représente l'opportunité de planter de nouvelles cultures ; pour un architecte, c'est un espace où construire une maison de rêve ; un jeune couple y verra un endroit merveilleux pour pique-niquer ; pour le pilote d'un petit avion à court d'essence, le champ lui permettra de se poser en sécurité, etc. Le même contenu (le « champ ») est perçu différemment selon la perspective et l'« intention » de l'observateur. Ce mécanisme sous-tend clairement le modèle « passer à un autre objectif » de la magie du langage.

L'analogie avec une image, par exemple, permet de voir une peinture ou une photographie différemment lorsqu'elle est « recadrée » en fonction de l'intention de départ de l'artiste ou du photographe. Quelle réaction l'artiste ou le photographe voulait-il provoquer chez l'observateur ? Quelle émotion voulait-il transmettre ? En effet, dès que nous considérons quelque chose à partir du cadre de l'intention de son créateur, notre perception s'en trouve modifiée.

Le « recadrage de contenu » en PNL implique également d'explorer l'intention derrière le comportement d'une personne. On y parvient le plus souvent en cherchant l'« intention positive », le « but positif » ou le « méta-objectif » d'un symptôme particulier ou d'un comportement « problème ». En PNL, et c'est un principe fondamental, il est indispensable de dissocier le « comportement », de la personne « elle-même ». C'est-à-dire qu'il est important de séparer l'intention positive, la fonction, la croyance à la base d'un comportement, du comportement lui-même. Selon ce principe, il est plus respectueux, écologique et productif de répondre à la « structure profonde » qu'à l'expression en surface d'un comportement problème. Appréhender un symptôme ou un comportement problème, dans le cadre plus large de l'objectif positif qu'il est censé atteindre, permet de changer la manière de réagir à ce comportement et de s'ouvrir à une approche plus ingénieuse et créative.

Un praticien PNL conseillait la famille d'un adolescent qui se plaignait que son père s'oppose à tous ses projets. Le praticien dit au jeune : « N'est-ce pas

une bonne chose de savoir que votre père essaie de vous protéger de la déception ou de la peine ? Je parie que vous ne connaissez pas beaucoup de pères qui se soucient autant de leurs enfants. » Ce commentaire prit le jeune homme par surprise, car il n'avait jamais pensé qu'il pouvait y avoir une intention positive derrière la critique de son père. Il n'y avait vu qu'une attaque contre lui. Le praticien expliqua ensuite la différence entre un « rêveur », un « réaliste » et un « critique », et combien chaque rôle avait son importance pour élaborer un projet efficace. Il fit remarquer que la fonction d'un critique efficace était de découvrir ce qui pourrait manquer dans une idée ou un projet et éviter ainsi tout problème. Il souligna également que le père de l'adolescent était clairement dans la position de « critique » des rêves de son fils et lui parla des difficultés qui pouvaient survenir entre un rêveur et un critique en l'absence d'un réaliste.

Les remarques du praticien ont suffi à modifier la réaction de l'adolescent face aux objections de son père et à le faire passer de la colère à une reconnaissance sincère. Ce nouveau cadre a permis au jeune de considérer le comportement de son père comme une ressource potentielle pour l'aider à préparer son avenir, au lieu d'un handicap ou d'un obstacle. Le père, de son côté, en voyant son intention validée, a pu modifier sa perception de son propre rôle (et donc sa manière de s'impliquer) dans la vie de son fils. Il s'est rendu compte qu'il pouvait jouer le rôle d'un réaliste, ou d'un coach, aussi bien que celui d'un critique.

Ainsi, le recadrage de contenu permet de voir l'intention positive derrière un comportement problème. Il y a deux aspects à cette intention. Le premier est la motivation interne positive qui sous-tend le comportement (par exemple, le désir de sécurité, d'amour, d'attention, de respect, etc.) Le second est le bénéfice positif que le comportement pourrait apporter au système ou au contexte plus large dans lequel il se produit (par exemple, être protégé, déplacer l'attention, obtenir de la reconnaissance, etc.)

En PNL, on met principalement en application le recadrage de contenu avec le *recadrage en six étapes*. Dans ce processus, un comportement problème est dissocié de l'*intention positive* du programme ou de la « partie » internes, responsables du comportement. On définit de nouveaux choix de comportements, pour que la partie responsable de l'ancien comportement se charge d'en établir d'autres qui satisfont la même intention positive, sans générer les mêmes problèmes.

LE RECADRAGE DES PERSONNES CRITIQUES ET DE LA CRITIQUE

Comme l'illustre l'exemple du père et de son fils adolescent, le recadrage permet de traiter efficacement avec les personnes critiques et la critique. Les « critiques » sont souvent considérés comme les personnes avec lesquelles il est le plus difficile de discuter parce qu'ils ont tendance à voir le négatif et à déceler des problèmes dans les idées et les suggestions des autres. On les perçoit aussi comme des « spoilers », parce qu'ils interviennent à partir d'un « cadre de problème » ou d'un « cadre d'échec ». (Les rêveurs, en revanche, fonctionnent à partir du cadre « comme si », et les réalistes à partir du « cadre d'objectif » et du « cadre de feedback »).

L'un des principaux problèmes avec les propos critiques, sur le plan linguistique, c'est qu'ils sont le plus souvent exprimés sous la forme de généralisations, telles que : « Cette proposition est trop coûteuse », « Cette idée ne marchera jamais », « Ce n'est pas un plan réaliste », « Ce projet demande trop d'efforts », etc. Le problème que l'on rencontre avec ce genre de généralisations est qu'elles sont énoncées d'une manière qui ne laisse que le choix d'être d'accord ou en désaccord. Si quelqu'un dit : « Cette idée ne marchera jamais », ou « C'est trop cher », la seule façon de répondre sera, soit : « Je suppose que vous avez raison », ou « Non, vous avez tort, cette idée fonctionnera », ou encore « Non, ce n'est pas trop cher. » La critique conduit donc en général à la polarisation, à la discorde et même au conflit, si l'on est en désaccord avec ce qui est dit.

C'est encore plus difficile lorsqu'un critique ne se contente pas de critiquer un rêve ou un projet, mais commence à critiquer le « rêveur » ou le « réaliste » sur un plan personnel. C'est toute la différence entre affirmer : « Cette *idée* est stupide » et « Vous êtes stupide d'avoir cette idée ». Quand un critique attaque une personne au niveau de l'identité, alors il n'est pas seulement une « personne critique », il est aussi quelqu'un qui « descend » l'autre.

Il est important toutefois de garder à l'esprit que la critique, comme tout autre comportement, a une intention positive. Le but de la « critique » est d'évaluer le travail du « rêveur » et du « réaliste ». Un critique efficace analyse le projet ou la voie proposés pour découvrir ce qui pourrait mal

tourner ou devrait être évité. Les critiques trouvent des chaînons manquants en examinant avec logique « ce qui se passerait si des problèmes surgissaient ». Les bons critiques adoptent souvent le point de vue de personnes qui ne sont pas directement impliquées dans un projet ou une activité, mais qui peuvent se sentir concernées, ou qui sont en mesure d'influencer (d'une façon positive ou négative) la mise en œuvre de ces projets.

Établir des affirmations positives à partir d'intentions positives

En plus d'être des jugements « négatifs », de nombreuses critiques posent le problème d'être formulées de façon négative sur le plan linguistique, soit dans les termes soit en fonction du mode utilisé. « Éviter le stress » et « être plus détendu et à l'aise », par exemple, sont deux façons de décrire un état interne similaire, même s'ils utilisent des mots très différents. La première phrase (« éviter le stress ») évoque ce qui n'est pas désiré. La seconde (« être plus détendu et plus à l'aise ») décrit ce que l'on désire.

On énonce aussi souvent les critiques en fonction de ce qu'on ne veut pas, et non de ce qu'on veut. Par exemple, l'intention positive (ou le critère) derrière la critique « c'est une perte de temps », reflète probablement la volonté d'« utiliser les ressources disponibles avec intelligence et efficacité ». Cette intention n'est cependant pas facile à cerner à partir de la « structure de surface » de la critique, car elle a été exprimée par rapport à ce qui doit être évité. Par conséquent, être capable de reconnaître et d'élaborer des formulations d'intentions positives est une compétence linguistique clé pour répondre aux critiques et transformer des cadres de problème en cadres d'objectif.

C'est parfois difficile, parce que les critiques fonctionnent tellement bien à partir d'un cadre de problème. Par exemple, si vous demandez à un critique quelle est l'intention positive derrière un jugement comme « cette proposition est trop chère », vous obtiendrez probablement une réponse du genre « l'intention est d'éviter des coûts excessifs ». Bien qu'il s'agisse d'une « intention positive », remarquez qu'elle est énoncée ou construite à la forme négative sur le plan linguistique, c'est-à-dire qu'elle indique ce qui doit être « évité » plutôt que ce qui pourrait être réalisé. Pour formuler positivement cette intention, nous pourrions dire quelque chose comme « assurons-nous

que c'est abordable » ou « soyons certains que cela rentre dans notre budget ».

Nous pouvons formuler de manière positive des intentions et des critères, en nous posant ce genre de questions : « Si vous ne voulez pas (du stress, des dépenses, de l'échec, du gaspillage), alors que *voulez-vous* ? » ou encore « Qu'obtiendriez-vous pour vous (quel serait votre bénéfice) si vous étiez en mesure d'éviter ce que vous ne voulez pas ou de vous en débarrasser ? »

Voici quelques exemples de reformulations positives d'énoncés négatifs.

<u>Phrase négative</u>	<u>Reformulation positive</u>
trop cher	abordable
perte de temps	bien utiliser les ressources disponibles
peur de l'échec	désir de réussir
pas réaliste	concret et réalisable
trop d'efforts	facile et confortable
bête	sage et intelligent

Transformer les critiques en questions

Une fois que l'intention positive d'une critique a été découverte et exprimée en termes positifs, on peut transformer la critique en question. On ne répond pas du tout de la même manière à une critique transformée en question qu'à une critique présentée comme une généralisation ou un jugement. Par exemple, imaginons qu'au lieu de dire : « c'est trop cher », le critique demande « comment allons-nous pouvoir nous le permettre ? » Une telle question donne la possibilité à la personne à qui elle est posée de répondre en décrivant le projet en détail sans avoir à exprimer son désaccord avec le critique ou se battre avec lui. C'est vrai pour pratiquement toutes les critiques. « Cette idée ne marchera jamais », peut être transformée en question : « Comment allez-vous réellement mettre cette idée en pratique ? » ; « ce n'est pas un projet réaliste » peut être reformulé comme suit : « Comment pouvez-vous rendre les étapes de votre projet plus réelles et concrètes ? » ; se plaindre que « cela demande trop d'efforts », peut devenir : « Comment pouvez-vous faciliter et simplifier sa mise en œuvre ? ». Généralement, ces questions servent le même but que la critique, mais sont

beaucoup plus productives.

Remarquez que les questions ci-dessus sont toutes des questions sur le « comment ». Ce sont souvent les questions les plus utiles. Les questions commençant par « pourquoi » présupposent la plupart du temps d'autres jugements et peuvent mener à un conflit ou à un désaccord. Demander « Pourquoi cette proposition est-elle si coûteuse ? » ou « Pourquoi n'êtes-vous pas plus réaliste ? » présuppose toujours un cadre de problème. Il en va de même pour les questions suivantes : « Qu'est-ce qui rend votre proposition si chère ? » ou « Qui va payer pour cela ? » En général, les questions sur le « comment » sont plus efficaces pour porter l'attention sur un cadre d'objectif ou un cadre de feedback.

À noter : au niveau de leur structure plus profonde, les critiques sont des affirmations ontologiques – c'est-à-dire des affirmations de ce qu'est ou n'est pas quelque chose. Les questions « comment » conduisent à des explorations épistémologiques – soit à analyser « *comment vous savez* » ce qui est ou n'est pas.

Amener les critiques à devenir des conseillers

En résumé, pour aider quelqu'un à être un critique « constructif », ou un conseiller, il est bon de : 1) trouver le but positif derrière la critique, 2) s'assurer que l'intention positive est formulée (c'est-à-dire cadrée) positivement, et 3) transformer la critique en question – et, en particulier, en une question « comment ».

Pour y parvenir, vous pouvez utiliser la séquence de questions suivantes :

1. Quelle est votre critique ou objection ?

Par exemple : « Ce que vous proposez est superficiel. »

2. Quel est le critère ou l'intention positive derrière cette critique ? Que tentez-vous d'accomplir ou de préserver avec cette critique ?

Par exemple : « Un changement profond et durable. »

3. Étant donné qu'il s'agit de l'intention, quelle est la question COMMENT à se poser ?

Par exemple : « Comment être sûr que la proposition portera sur les questions clés nécessaires pour un changement profond et durable ? »

Pratiquez ce processus. Pensez à un domaine de votre vie dans lequel vous tentez de manifester de nouvelles valeurs ou croyances, et adoptez une

position « critique » à votre égard. Quelles sont les objections ou les difficultés que vous rencontrez à votre sujet ou avec ce que vous faites ?

Lorsque vous les avez identifiées, passez par les étapes définies ci-dessus, afin de transformer vos critiques en questions. Trouvez l'intention positive et la question « comment » en rapport avec votre autocritique (c'est parfois plus facile de le faire avec un partenaire). Une fois que les critiques sont devenues des questions, vous pouvez les poser au « rêveur » ou au « réaliste » qui est en vous afin d'élaborer des réponses appropriées.

En fin de compte, l'objectif de la phase critique d'un projet est de s'assurer qu'une idée ou une stratégie sont fiables d'un point de vue écologique et préservent tous les avantages ou privilèges positifs qui permettent de réaliser l'objectif. Lorsqu'un critique pose des questions sur le « comment », il passe du rôle de « personne critique » ou de « *destructeur* » à celui de « conseiller ».

À noter : il est également utile d'amener le critique à reconnaître d'abord quels critères ont été satisfaits avant de faire des remarques sur ce qui manque ou sur ce qui est nécessaire.

LES MODÈLES DE LA MAGIE DU LANGAGE : L'« INTENTION » ET LA « REFORMULATION »

Identifier et reconnaître l'intention positive d'une critique et la transformer en une question de type « comment » est un exemple de « tour de magie verbal » ; ce « tour » utilise les modèles de la magie du langage pour déplacer l'attention d'un cadre de problème ou d'échec à un cadre d'objectif et de feedback. Le critique peut ainsi passer du rôle de critique à celui de conseiller. Le recadrage au cœur des modèles de la magie du langage se présente sous deux formes fondamentales : l'intention et la reformulation.

L'intention consiste à diriger l'attention sur l'objectif ou l'intention (par exemple : protéger, avoir de l'attention, établir des limites, etc.) qui se trouve

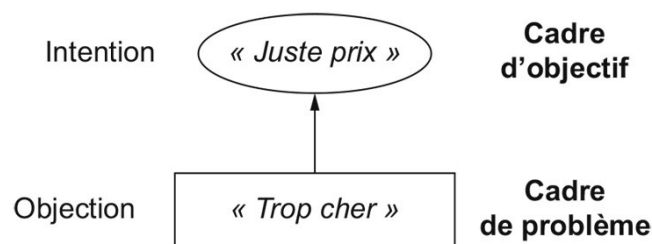
derrière une généralisation ou une affirmation, afin de recadrer ou de renforcer cette généralisation.

La reformulation consiste à substituer un nouveau mot ou une nouvelle expression à l'un des mots ou l'une des expressions utilisés dans une affirmation ou une généralisation, en gardant le même sens mais avec des implications différentes. Remplacer une phrase négative par une phrase positive est un exemple de « reformulation ».

En PNL, le modèle de l'intention de la magie du langage s'appuie sur le présupposé fondamental suivant :

À un certain niveau, tout comportement a (ou a eu à un moment donné) « une intention positive ». Ce comportement est ou a été perçu comme approprié par la personne qui le manifeste, en raison du contexte dans lequel il est apparu. Il est plus facile et plus productif de répondre à l'intention plutôt qu'à l'expression d'un comportement problème.

En mettant en application le modèle de l'intention, on répond à l'intention positive qui se trouve derrière une généralisation ou un jugement, plutôt qu'à la phrase elle-même. Prenons l'exemple d'un client qui montre de l'intérêt pour un article dans un magasin mais déclare : « j'aime cet objet mais j'ai peur qu'il soit trop cher ». S'il applique le modèle de l'intention, le vendeur pourrait lui dire : « j'entends qu'il est important pour vous que vous en ayez pour votre argent ». Il attirera ainsi l'attention du client sur l'intention derrière le jugement – cet objet est « trop cher » – (avec, dans ce cas, l'intention d'« en avoir pour son argent »). Le client pourra ainsi changer de cadre en répondant à partir du « cadre d'objectif » plutôt que du « cadre de problème ».



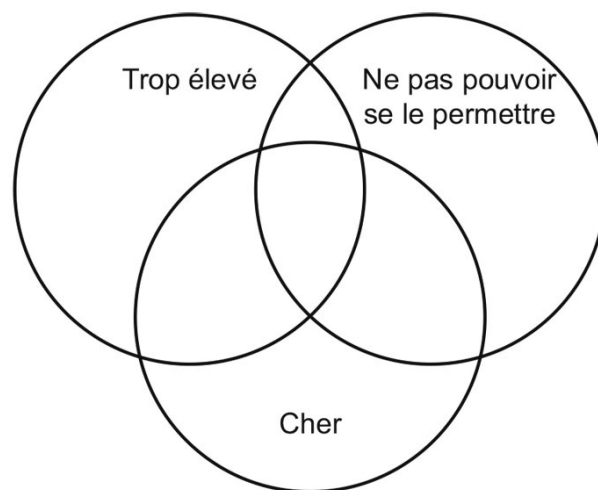
Mettre l'accent sur l'intention derrière un jugement ou un énoncé limitants aide à passer d'un cadre de problème à un cadre d'objectif

On pourrait *reformuler* en disant : « Pensez-vous que le prix de l'article est trop élevé ou êtes-vous préoccupé par le fait de ne pas pouvoir vous le

permettre ? » Ici, la phrase « J'ai bien peur que ce soit trop cher » a été reformulée de deux façons différentes, afin de permettre au vendeur de recueillir des informations plus précises sur l'objection du client. La première reformulation remplace « avoir peur » par « penser » et « trop cher » par « trop élevé ».

La deuxième reformulation substitue « être préoccupé » à « avoir peur » et « ne pas pouvoir se le permettre » à « trop cher ». Les deux reformulations sont très proches de l'objection initiale mais impliquent des choses différentes ; elles permettent de replacer le jugement du client dans un « cadre de feedback ».

« Penser » et « être préoccupé » sont à bien des égards différents d'avoir « peur ». Ces activités font davantage appel à des processus cognitifs qu'à une réaction émotionnelle (il est donc plus probable qu'elles soient perçues comme un feedback). Le terme « trop élevé » comme reformulation de « trop cher » sous-entend que l'objection est en lien avec ce que le client attend du magasin par rapport au prix de l'article. Reformuler « trop cher » par « ne pas pouvoir se le permettre » place la source de l'objection au niveau de la préoccupation du client, c'est-à-dire, ses moyens financiers pour régler l'article.



**Les mots peuvent avoir des significations qui se chevauchent,
mais des implications différentes**

La reformulation choisie par le client fournit un feedback appréciable au vendeur. En fonction de sa réponse, le vendeur peut décider d'offrir au client une remise pour l'article (s'il le perçoit comme « surévalué ») ou de lui

proposer un règlement échelonné (si son problème est « de pouvoir se le permettre »).

Ainsi, la reformulation offre un moyen simple mais puissant d'ouvrir de nouveaux canaux de réflexion et d'interaction. Renommer la « douleur » en « inconfort » est une autre bonne illustration de l'influence de ce modèle de la magie du langage. Il y a une grande différence, par exemple, entre demander à une personne : « Dans quelle mesure souffrez-vous ? » et lui demander : « Quel est votre niveau d'inconfort ? ». Le plus souvent, ce type de recadrage verbal change automatiquement la manière dont la douleur est perçue. Car un terme comme « inconfort » contient en lui la suggestion intégrée de « confort », alors que « la douleur » n'a pas une telle tournure positive.

EXERCICE DE RECADRAGE EN UN MOT

On peut explorer le modèle de reformulation de la magie du langage en « recadrant en un mot » d'autres mots. Cela consiste à prendre un mot qui exprime une idée ou un concept spécifiques et à le remplacer par un autre exprimant les mêmes idées ou concepts mais sous un angle plus positif ou plus négatif que le terme initial. Comme le philosophe et mathématicien Bertrand Russell l'a souligné avec humour : « Je suis ferme ; tu es obstiné ; il est un idiot obstiné. » En empruntant la formule de Russell, essayez de trouver d'autres exemples :

Je suis indigné à juste titre ; vous êtes ennuyé ; il fait des histoires pour rien.

J'y ai repensé ; vous avez changé d'avis ; il est revenu sur sa parole.

J'ai vraiment fait une erreur ; vous avez déformé les faits ; c'est un sacré menteur.

Je suis bienveillant ; vous êtes doux ; il se fait avoir.

Chacune de ces phrases s'inspire d'un concept ou d'une expérience qui ont été placés dans différentes perspectives et « recadrés » avec des mots différents. Prenons le mot « argent », par exemple : « la richesse », « le succès », « le moyen », « la responsabilité », « la corruption », « l'énergie verte... », sont tous des mots ou des expressions qui posent des « cadres »

différents autour de la notion d'« argent », en mettant en évidence différentes perspectives possibles.

Faites une liste de mots et entraînez-vous à formuler vos propres recadrages en un mot.

Par exemple :

responsable (stable, rigide)

stable (confortable, ennuyeux)

espiègle (flexible, hypocrite)

frugal (sage, avare)

amical (gentil, naïf)

assertif (confiant, méchant)

respectueux (attentionné, compromettant)

global (expansif, lourd)

Une fois que vous êtes à l'aise avec les recadrages en un mot, essayez de les appliquer aux affirmations qui vous limitent, vous ou d'autres. Par exemple, peut-être vous reprochez-vous parfois d'être « stupide » ou « irresponsable ». Voyez si vous pouvez trouver des reformulations qui présentent ces mots sous un angle plus positif. Le mot « stupide » pourrait être reformulé en « naïf », « innocent » ou « distrait ». « Irresponsable » en « esprit libre », « flexible » ou « ignorant », etc.

Il est aussi possible d'utiliser des recadrages en un mot pour reformuler les remarques que vous faites à d'autres personnes, votre conjoint, vos enfants, vos collègues de travail ou vos amis et ainsi adoucir certaines de vos critiques en reformulant les mots que vous utilisez lorsque vous leur parlez. Au lieu d'accuser un enfant de « mentir », par exemple, on pourrait dire qu'il a « une grande imagination » ou qu'il « raconte des histoires ». Les reformulations font souvent « passer le message » tout en nous évitant d'accuser inutilement l'autre ou de l'impliquer de manière négative.

Reformuler est la technique principale pour être « politiquement correct ». En reformulant, nous diminuons les jugements négatifs et les traces souvent laissées par les mots utilisés pour décrire des personnes différentes. Au lieu de dire d'un enfant qu'il est « hyperactif », par exemple, parce qu'il a beaucoup d'énergie et de la difficulté à suivre des directives, nous pourrions le qualifier de « vif ». On pourra préférer le terme de « malentendant » à « sourd » pour désigner quelqu'un qui n'entend pas bien. Ou encore évoquer

une « difficulté physique » devant le handicap d'une personne au lieu de parler d'elle comme d'une « estropiée ». Un « concierge » pourrait être désigné comme un « technicien d'entretien » et la « collecte des déchets » comme de la « gestion des déchets ».

Derrière ce type de reformulation, il y a l'intention de se voir avec plus d'ouverture et moins de critique (bien que cette façon de faire puisse aussi être perçue comme condescendante et peu sincère). Lorsqu'ils sont bien faits, ces changements d'appellation permettent également de visualiser et de définir des rôles en passant d'un « cadre de problème » à un « cadre d'objectif ».

PERCEVOIR UNE SITUATION À PARTIR D'UN MODÈLE DU MONDE DIFFÉRENT EN SE PLAÇANT EN « DEUXIÈME POSITION »

Une autre forme simple mais puissante de recadrage consiste à considérer une situation, une expérience ou un jugement depuis un autre modèle du monde. En PNL, on le fait naturellement en se mettant à la place d'une autre personne – c'est ce qu'on appelle prendre la « deuxième position ».

On prend une deuxième position lorsqu'on adopte le point de vue de quelqu'un d'autre, soit une « position perceptuelle », dans une situation ou une interaction particulières. La deuxième position est l'une des trois positions perceptuelles de base définies par la PNL. Cette position demande de changer de perspective et d'envisager la situation comme si vous étiez une autre personne. Depuis la deuxième position, vous voyez, vous entendez, vous ressentez, vous goûtez et respirez l'interaction du point de vue de l'autre ; vous « vous mettez dans sa peau », « marchez dans ses chaussures », « expérimentez sa vision des choses », etc.

Ainsi, avec la deuxième position, vous vous associez à la vision, aux croyances et aux hypothèses de quelqu'un d'autre et percevez les idées et les événements à partir de son modèle du monde à lui. En appréhendant une situation d'après un autre modèle du monde que le sien, de nouvelles

perspectives et de nouvelles compréhensions s'offrent le plus souvent.

Le *Modèle du monde* de la magie du langage est tiré de ce processus. Avec ce modèle, on peut recadrer une situation ou une généralisation en percevant et en exprimant une carte mentale différente. L'avocat criminaliste Tony Serra donne un bon exemple de la manière d'obtenir, grâce à ce processus, un modèle différent du monde, de le mettre en mots et d'élargir ainsi la perspective d'une personne. Dans une interview accordée en 1998 au magazine *Speak*, il fait le commentaire suivant :

Quand vous représentez l'accusé... vous devenez lui, vous vous sentez comme lui, vous marchez dans ses chaussures, vous voyez avec ses yeux et entendez avec ses oreilles. Il vous faut le connaître à fond pour comprendre la nature de son comportement. Mais vous, vous avez « les mots ». C'est-à-dire que vous pouvez traduire ce qu'il ressent, ce qu'il veut dire et son intelligence, soit les éléments pertinents de son comportement en jargon juridique, en termes légaux, ou en métaphores persuasives. Vous remodelez ce qui compose le comportement d'une personne, comme s'il était en argile et vous l'embellissez, vous en faites une œuvre d'art. C'est ça, la créativité de l'avocat.

En PNL, le modèle du monde de la magie du langage est fondé sur la présupposition suivante :

La carte n'est pas le territoire. Chaque personne a sa propre carte du monde. Il n'y a pas une seule bonne carte du monde. Les êtres font le meilleur choix à leur disposition en fonction des possibilités et des capacités qu'ils perçoivent dans leur modèle du monde. Les cartes les plus « éclairantes » et les plus « favorables » sont celles qui offrent le plus de choix, par opposition à celles qui sont les plus « réelles » ou les plus « exactes ».

Choisissez une situation dans laquelle une autre personne est impliquée et que vous n'avez pas réussi à gérer aussi bien que vous savez être capable de le faire. Quelle généralisation ou jugement avez-vous portés sur vous-même ou sur l'autre personne ? Enrichissez votre perception de la situation et votre généralisation en vous basant sur au moins trois points de vue ou « modèles du monde ».

Que voyez-vous, qu'entendez-vous et que ressentez-vous à travers vos yeux, vos oreilles et votre corps ?

Mettez-vous à la place de l'autre personne. Comment percevriez-vous la situation si vous étiez cette personne ?

Imaginez que vous êtes un observateur qui n'est pas impliqué dans cette situation. Que remarqueriez-vous à propos de cet échange depuis cette position ? Comment un (anthropologue, artiste, ministre, journaliste) percevrait-il cette situation ?

L'expérience peut s'avérer puissante si vous choisissez l'un de vos plus importants enseignants ou mentors et observez la situation ou la généralisation de son point de vue à lui.

Un exemple de bons mots au bon moment

J'ai expérimenté moi-même certains des principes que nous explorons dans ce livre et, en particulier, une fois dans un bar où j'avais rendez-vous avec Richard Bandler. C'était le genre d'endroit que l'on appelle typiquement un « bar de motards » ; il était rempli de personnages plutôt rudes et peu recommandables. Ce n'était pas le genre d'endroit que j'aimais fréquenter, mais Richard l'appréciait et voulait que nous nous y retrouvions.

Nous avons commencé à parler, et peu de temps après, deux grands gaillards sont entrés. Ils étaient ivres et en colère, et voulaient s'en prendre à quelqu'un. Je suppose qu'ils se sont aperçus que je n'étais pas vraiment à ma place dans un endroit pareil, parce que très vite ils ont commencé à nous hurler des obscénités, à Bandler et moi, nous traitant d'« homos » et nous exhortant à sortir du bar.

Ma première stratégie a été de tenter de les ignorer poliment, ce qui, bien sûr, n'a pas fonctionné. Il n'a pas fallu longtemps pour que l'un d'eux secoue mon bras et renverse mon verre. J'ai alors essayé d'être amical. Je les ai regardés et j'ai souri. L'un d'eux a dit : « Qu'est-ce que tu regardes ? » Quand j'ai détourné mon regard, l'autre m'a dit : « Regarde-moi quand je te parle. »

La situation se gâtait et, à ma grande surprise, j'ai commencé à me mettre en colère. Heureusement, je me suis rendu compte qu'en répondant de cette manière, je ne ferais qu'aggraver la situation. Alors, j'ai eu une super idée : pourquoi ne pas utiliser la PNL ? Je me suis mis en tête de découvrir leur intention positive et de la prendre en compte. J'ai pris une grande respiration et me suis imaginé à leur place pendant une fraction de seconde. D'une voix égale et ferme, j'ai dit à l'homme le plus proche de moi : « Vous savez, je ne pense pas vraiment que vous croyiez que nous sommes homosexuels. Comme vous pouvez le voir clairement, je porte une alliance. Je pense que vous avez une intention différente. » À ce moment-là, le type a dit : « Oui, on veut se battre ! »

À présent, je suppose que certains d'entre vous, lecteurs, pensent avec quelque sarcasme : « Waouh, Robert, la situation a vraiment avancé ! Ce truc de la magie du langage doit être assez puissant. » D'un autre côté, il y avait du progrès : j'avais commencé à engager la conversation avec eux au lieu de me lancer tout seul dans une tirade. J'ai saisi l'occasion et répondu : « Je comprends, mais ça ne serait pas vraiment un combat. D'abord, je ne veux pas me battre, donc vous n'obtiendriez pas grand-chose de moi. En plus, vous faites deux fois ma taille tous les deux. Quel genre de combat ce serait ? »

Alors le deuxième type (qui était le « cerveau » des deux) a dit : « Non, c'est un combat juste, nous sommes ivres. » En me retournant pour regarder l'homme droit dans les yeux, j'ai dit : « Alors, c'est comme un père qui rentre à la maison et bat son fils de quatorze ans, en disant que c'est “juste” parce qu'il est ivre ? » J'étais certain que c'était arrivé souvent à cet homme quand il avait quatorze ans.

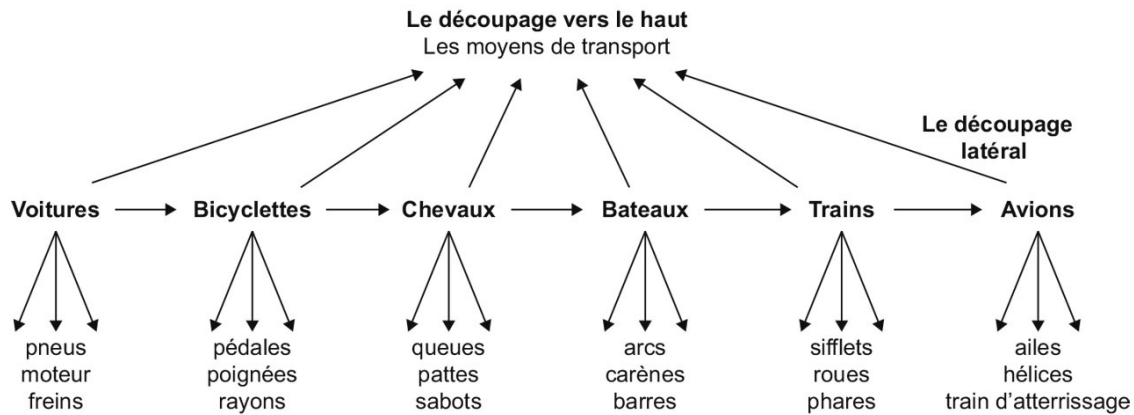
Confrontés à la réalité, les deux hommes ne pouvaient plus continuer à nous harceler, Bandler et moi, et ils finirent par aller ennuyer quelqu'un d'autre (il s'avéra que cet homme était un maître en karaté et qu'une fois dehors, il les roua de coups).

Bandler raconte l'histoire d'une façon qui n'est pas exactement celle dont je me souviens. Il dit que j'ai commencé à repérer les sous-modalités de ces hommes et leur stratégie pour nous choisir et qu'ensuite, je leur ai fait de la thérapie. (Lui, avait l'intention de leur suggérer de simplement sortir et se battre, puisque c'est ce qu'ils voulaient.) Cette histoire m'a surtout convaincu, moi, du pouvoir du langage et de la PNL.

LE DÉCOUPAGE DE L'INFORMATION

LES DIFFÉRENTS TYPES DE DÉCOUPAGE

Les processus de recadrage, parce qu'ils « redécoupent » une expérience ou un jugement, en modifient fréquemment le sens. En PNL, le terme « découpage¹ » fait référence à la réorganisation ou à la décomposition d'une expérience en éléments plus grands ou plus petits. Le « *découpage vers le haut* » consiste à passer à un niveau d'information plus large, plus général ou abstrait – par exemple, regrouper les voitures, les trains, les bateaux et les avions comme des « moyens de transport ». Le « *découpage vers le bas* » implique de passer à un niveau d'information plus spécifique et concret. Une « voiture » peut être décomposée en « pneus », « moteur », « freins », « transmission », etc. Le « *découpage latéral* » consiste à trouver d'autres exemples au même niveau d'information. Par exemple, « conduire une voiture » pourrait être associé à « monter à cheval », « pédaler à bicyclette » ou « naviguer sur un bateau ».



Le « découpage » permet de déplacer l'attention sur les généralités et les détails

Le découpage porte donc sur la manière de diriger son attention. La « taille du découpage » dépend du degré de spécificité ou de généralité auquel une personne ou un groupe se réfèrent pour analyser ou juger un problème ou une expérience ; elle dépend aussi des jugements ou des généralisations selon qu'ils s'appliquent à une catégorie entière ou seulement à certains de ses éléments. Les situations peuvent être perçues en termes de détails à différents degrés (micro-découpage de l'information) et de généralités (macro-découpage de l'information). Quelqu'un pourrait se concentrer sur de petits détails, comme l'orthographe de mots seuls dans un paragraphe, ou sur une plus grande partie de l'expérience, comme le thème principal du livre. Il y a aussi la question des relations entre les gros et les petits morceaux² (un mot mal orthographié signifie-t-il que l'idée qu'il exprime est également inexacte ?).

En fonction de la situation, la manière dont nous découpons notre expérience peut être utile ou poser problème. Lorsque nous essayons de penser de manière « réaliste », cela vaut la peine de découper en petits morceaux. Lors d'un brainstorming, toutefois, l'attention sur les détails peut nous amener à « ne voir que l'arbre qui cache la forêt ».

Les critiques qui ne font pas avancer sont souvent formulées en termes de « gros morceaux », c'est-à-dire d'idées d'ensemble ou de généralisations, comme, par exemple : « Ça ne marchera jamais », « Vous n'allez jamais jusqu'au bout », ou « Vous avez toujours des idées trop risquées ». Des mots comme « toujours », « jamais », et « seulement » sont appelés *généralisations* ou *quantificateurs universels* en PNL. Ce type de mots résulte d'un « découpage vers le haut » et se rapporte à des sujets qui ne sont plus exacts

ni utiles. En transformant des critiques en questions « comment » (comme nous l'avons exploré précédemment), nous « découpons vers le bas » des surgénéralisations.

Le découpage vers le bas est un élément fondamental en PNL. Il consiste à réduire une situation ou une expérience à ses composants. Un problème qui semble énorme, par exemple, peut être découpé en une série de petits problèmes plus faciles à gérer, comme dans la vieille devinette : « Comment pouvez-vous manger une pastèque entière ? » La réponse est un exemple de découpage vers le bas : « Une bouchée à la fois. » Nous pouvons appliquer cette métaphore à tout type de situation ou d'expérience. « Démarrer une nouvelle entreprise », qui est un objectif très imposant, peut être découpé en sous-objectifs, comme « développer un produit », « identifier des clients potentiels », « sélectionner des membres », « rédiger un business plan », « rechercher des investissements », etc.

Acquérir plus de compétences avec la magie du langage demande d'être flexible et de pouvoir déplacer son attention librement entre les petits et les gros morceaux. Comme diraient les Amérindiens, « il s'agit de voir avec les yeux d'une souris ou d'un aigle ».

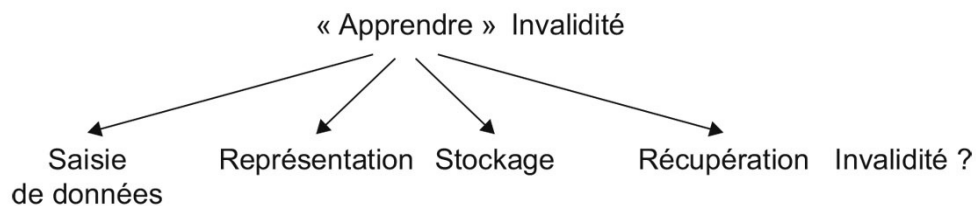
En cherchant l'*intention* derrière un comportement ou une croyance, la PNL nous permet de « découper vers le haut ». C'est-à-dire, d'être capable de trouver la référence plus large dont le jugement ou le comportement sont l'expression (par exemple, « la protection », « la reconnaissance », « le respect », etc.). *Reformuler* suppose en plus d'être en mesure de « découper vers le bas » et de « découper latéralement ». Le but est d'identifier les concepts et les expériences similaires ou ceux qui sont en lien avec les formulations initiales, mais avec des associations et des implications différentes.

LE DÉCOUPAGE VERS LE BAS

Il est aussi possible d'appliquer directement les processus de découpage vers le haut et vers le bas à une phrase, un jugement ou une croyance, en les « recadrant », afin de modifier la perception que nous en avons. Le modèle du *découpage vers le bas* de la magie du langage, par exemple, consiste à

décomposer les éléments d'une phrase ou d'un jugement en plus petits morceaux, amenant ainsi à une perception différente ou enrichie de la généralisation qui s'y trouve. Prenons l'exemple de quelqu'un diagnostiqué avec un « trouble de l'apprentissage » (un diagnostic évident de « cadre de problème ») et « découpons vers le bas » le terme « apprendre » en plusieurs mots reflétant les diverses composantes auxquelles il se rapporte ; par exemple : « saisir, représenter, stocker et récupérer l'information ». On peut alors se poser la question suivante : « Quelqu'un qui a un “trouble de l'apprentissage” a-t-il également un handicap pour “faire de la saisie” ? » En d'autres termes, la personne est-elle incapable d'entrer de l'information ? De même, le fait d'avoir un trouble de l'apprentissage signifie-t-il qu'une personne « ne peut pas se représenter l'information », « ni la stocker » ou « la récupérer » ?

De telles questions et considérations nous amènent à repenser nos hypothèses sur le sens que nous donnons à ce genre de qualification et aident à replacer la situation dans un « cadre de feedback ». Nous pourrions de nouveau porter notre attention sur les personnes et les processus plutôt que sur les catégories.



Découper vers le bas une généralisation peut changer notre perception et nos hypothèses à son sujet

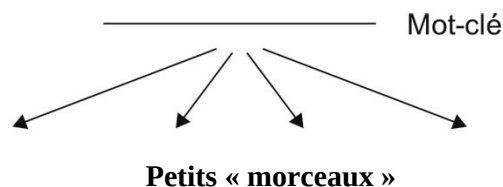
On peut « découper » les verbes et les mots d'un processus en une séquence des sous-processus qui les composent (comme dans l'exemple de « l'apprentissage » ci-dessus). Avec le terme « échec », par exemple, il pourrait y avoir une série d'étapes qui constituent l'expérience de « l'échec », telles que : fixer (ou ne pas fixer) un objectif ; établir (ou négliger) un plan ; prendre (ou éviter) des mesures ; s'occuper des feedbacks (ou les ignorer) ; répondre de manière souple (ou rigide), etc.

Les noms et les objets peuvent être découpés en éléments plus petits. Si quelqu'un dit « Cette voiture est trop chère », on pourrait lui répondre en « découpant vers le bas » : « En fait, les pneus, le pare-brise, le tuyau

d'échappement, l'essence et l'huile sont aussi bon marché qu'avec toute autre voiture. Seuls les freins et le moteur coûtent un peu plus cher pour assurer la performance et la sécurité de ce véhicule. » Dans une phrase comme « Je ne suis pas attirant », même le mot « Je » peut être « découpé vers le bas » à l'aide des questions suivantes : « Est-ce que vos narines, vos avant-bras, vos petits orteils, le ton de votre voix, votre couleur de cheveux, vos coudes, vos rêves, etc., sont aussi peu attrayants ? »

Encore une fois, avec ce processus, on remplace souvent un jugement ou une évaluation dans un cadre complètement différent.

Vous pouvez vous y exercer avec une qualification, un jugement ou une généralisation négatifs. Notez les mots-clés puis découpez vers le bas l'un de ces mots au niveau linguistique et trouvez des éléments ou des morceaux *plus petits* qui découlent de la phrase ou du jugement. Voyez si vous pouvez reformuler cette phrase ou ce jugement avec des mots aux implications plus riches ou plus positives ou encore des mots qui vous projettent dans une perspective complètement différente.



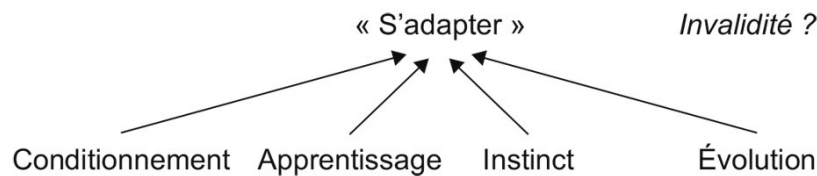
Prenez un diagnostic comme « le déficit d'attention » et explorez différents types d'attention (visuelle, auditive, kinesthésique ; ou l'attention aux objectifs, à soi-même, au contexte, au passé, à l'état interne, etc.).

LE DÉCOUPAGE VERS LE HAUT

Le modèle de *découpage vers le haut* de la magie du langage permet de généraliser un élément d'une phrase ou d'un jugement en l'intégrant à une classification plus large ; cela aura pour effet de donner une perception nouvelle ou enrichie à la généralisation. « L'apprentissage », par exemple, fait partie d'une catégorie plus large de processus qui se réfèrent à différentes formes d'« adaptation » – incluant également le « conditionnement »,

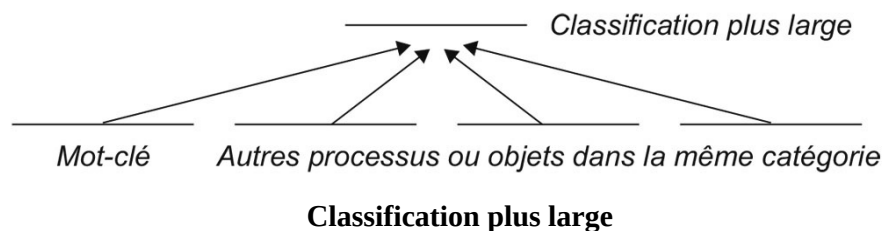
l'« instinct », l'« évolution », etc. Si l'on dit de quelqu'un qu'il a un « trouble de l'apprentissage », cela revient-il à dire qu'il est aussi, dans une certaine mesure, « incapable de s'adapter » ? Et pourrait-il également présenter un handicap avec le « conditionnement », l'« instinct » ou l'« évolution » ? Certaines de ces évocations paraissent presque comiques, et pourtant elles sont dans la continuité logique de telles appellations.

Encore une fois, reconsidérer un jugement avec ce type de « recadrage » nous amène à envisager le sens que nous lui donnons et les hypothèses que nous émettons, à partir d'une nouvelle perspective, et nous conduit à le sortir du « cadre de problème ».



Le découpage vers le haut peut nous amener à reconsidérer les implications d'une généralisation ou d'un jugement

Exercez-vous à ce processus. Prenez les mêmes termes négatifs, jugement ou généralisation, que ceux utilisés dans l'exemple précédent. « Découpez vers le haut » l'un des mots-clés au niveau linguistique en identifiant une classification plus large dans laquelle il pourrait entrer, avec des implications plus riches ou plus positives que les termes initiaux ; ce découpage vous permettra de vous projeter dans une perspective complètement différente de la précédente.

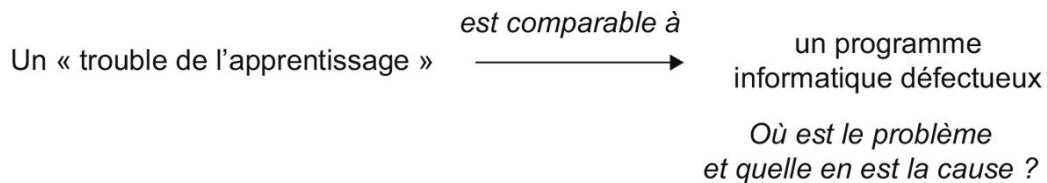


Nous pourrions « découper vers le haut » l'« échec », par exemple, et le placer dans la catégorie des « conséquences comportementales » ou des « formes de feedback », reformuler être « peu attirant » en « être différent de la norme » et considérer les « dépenses » comme des « flux de trésorerie ». Et ainsi de suite.

LE DÉCOUPAGE LATÉRAL (CHERCHER DES ANALOGIES)

Le découpage latéral prend généralement la forme de métaphores ou d'analogies. Le modèle de l'*analogie* de la magie du langage permet de trouver une relation analogue à celle qui est présente dans une généralisation ou un jugement, tout en donnant une nouvelle perspective à leurs implications. Nous pourrions dire, par exemple, qu'un « trouble de l'apprentissage » *est comme* un « programme informatique défectueux ». Et nous poser naturellement des questions telles que : « Où est le dysfonctionnement ? », « Quelle en est la cause et comment la corriger ? », « Le problème vient-il d'une ligne de code particulière ? Est-ce dans tout le programme ? Le support informatique ? Le problème vient peut-être du développeur. »

De telles analogies nous incitent à enrichir notre manière de voir une généralisation ou un jugement, et à découvrir et évaluer nos hypothèses. Elles nous aident également à passer d'un cadre de problème à un cadre d'objectif ou à un cadre de feedback.



Le « découpage latéral » implique de trouver des analogies qui peuvent nous projeter dans de nouvelles idées et perspectives

Selon l'anthropologue et théoricien de la communication Gregory Bateson, le « découpage latéral » pour trouver des analogies est une fonction de la *pensée abductive*. La pensée abductive peut être opposée aux processus « inductifs » et « déductifs ».

Le raisonnement inductif consiste à classer des objets ou des phénomènes selon des caractéristiques communes qu'ils partagent – remarquer, par exemple, que tous les oiseaux ont des plumes. Le raisonnement inductif est essentiellement le processus de « découpage vers le haut ».

Le raisonnement déductif permet de faire des prédictions au sujet d'un

objet ou d'un phénomène en fonction de sa classification, c'est-à-dire d'une logique de type *si-alors*. La déduction implique de « découper vers le bas ».

Avec le raisonnement abductif, nous recherchons les similitudes entre les objets et les phénomènes, c'est-à-dire, que nous « découpons latéralement ».

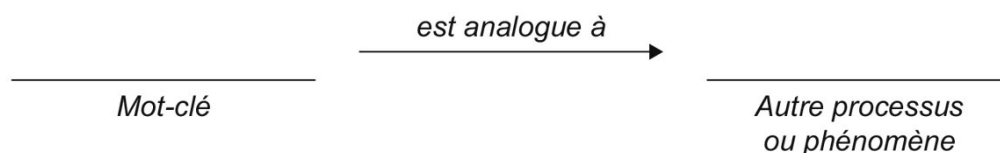
Gregory Bateson a illustré la différence entre la logique déductive et la pensée abductive en comparant les phrases suivantes :

<u>Déductif</u>	<u>Abductif</u>
Les hommes meurent.	Les hommes meurent.
Socrate est un homme.	L'herbe meurt.
Socrate mourra.	Les hommes sont de l'herbe.

Comparaison des processus de pensée abductive et déductive

Selon Bateson, les pensées déductive et inductive se concentrent davantage sur les objets et les catégories que sur la structure et la relation. Bateson a fait valoir que penser exclusivement par raisonnement inductif et déductif peut entraîner une pensée rigide. La pensée abductive ou métaphorique conduit à plus de créativité et peut même nous amener à découvrir des vérités plus profondes sur la réalité.

Pratiquez ce processus. Encore une fois, prenez le terme négatif, jugement ou généralisation, que vous avez utilisé dans les exemples précédents. « Découpez latéralement » en cherchant un autre processus ou phénomène analogue à celui défini par le terme initial, jugement ou évaluation, (c'est-à-dire une métaphore), mais avec des implications nouvelles ou plus riches que les précédentes ou qui vous projette dans une perspective complètement différente.



On pourrait faire une analogie avec l'« échec » en prenant l'exemple de Christophe Colomb, qui s'est retrouvé en Amérique du Nord alors qu'il tentait de faire route vers l'Orient. Par contre, si l'on compare une personne « peu attirante » à un bébé cygne (au lieu de la traiter de « vilain petit

canard »), on a là l'exemple d'une analogie valorisante. Une autre analogie valorisante consisterait à reformuler « se dépenser » en « l'énergie » nécessaire à l'exercice physique et à la croissance. Et ainsi de suite.

EXERCICE : RECHERCHER DES ISOMORPHISMES

La capacité à « découper latéralement » et à créer des analogies est une compétence fondamentale pour construire des métaphores thérapeutiques. Ces métaphores permettent d'établir des isomorphismes ou des parallèles entre les personnages et les événements de l'histoire et la situation de l'interlocuteur. Celui-ci pourra ainsi envisager de nouvelles perspectives et faire appel à ses ressources.

Avec l'exercice suivant, vous pourrez développer et mettre en pratique vos capacités de réflexion latérale.

En groupes de trois : A, B et C.

1. A parle à B et C d'un problème ou d'une situation sur laquelle A aimerait obtenir des conseils. Par exemple, A aimerait s'engager dans une nouvelle relation mais hésite à cause de difficultés qu'il a rencontrées dans le passé.
2. B et C sont à l'écoute des éléments importants que A leur donne sur sa situation ou son problème, par exemple : « Le fait de se concentrer sur le passé l'empêche d'avancer dans sa vie. »
3. B et C s'entendent sur les éléments contextuels importants, les personnages, les relations et les processus de la situation de A. B les paraphrase pour en vérifier l'exactitude avec A.
4. B et C se réunissent et élaborent une métaphore à proposer à A, en s'inspirant, s'ils le souhaitent, des sources suivantes :

Le fantastique

Les thèmes universels

Les expériences de vie générales

Les expériences de vie personnelles

La nature : animaux, saisons, plantes, géologie, géographie, etc.

Les contes populaires

La science-fiction

Les sports

Exemple de métaphore : « Mon grand-père m'a appris à conduire. Il m'a dit que je

pouvais conduire en toute sécurité en ne regardant que dans le rétroviseur, à condition que la route devant soit exactement la même que la route derrière. »

5. Changez de place jusqu'à ce que chaque joueur se soit retrouvé dans le rôle de A.

PONCTUATION ET REPONCTUATION

Les différents types de découpage (vers le haut, vers le bas et latéral) fournissent un ensemble puissant d'outils linguistiques pour nous aider à enrichir, recadrer et « reponctuer » nos cartes du monde. Diverses « ponctuations » de notre perception du monde nous permettent de créer différents sens à une même expérience. Par exemple, dans l'utilisation du langage écrit, nous poncturons un ensemble de mots de plusieurs manières selon qu'il s'agit d'une question, d'une affirmation ou d'une demande. Les virgules, les points d'exclamation et les points d'interrogation nous servent à comprendre le sens implicite. La même chose se produit au niveau de nos expériences.

La ponctuation est définie dans le dictionnaire comme « l'acte ou la pratique d'insérer des marques ou des signes standards pour clarifier le sens et séparer les unités lexicales ». En PNL, le terme « ponctuation » est utilisé pour désigner la façon dont un individu découpe une expérience en unités de perception qui ont du sens. Ce type de ponctuation cognitive est analogue à la ponctuation linguistique dans le langage écrit et parlé.

Considérons un instant les mots suivants :

ça c'est ça est-ce cela ce n'est pas ça c'est tout ça l'est

À première vue, cette suite de mots ressemble à du charabia. Il n'y a aucun sens. Mais remarquez comment l'expérience que vous en avez change s'ils sont ponctués de la manière suivante :

Ça, c'est ça. Est-ce cela, ce n'est pas ça. C'est tout ; ça l'est.

Soudain, ils ont au moins un sens. La ponctuation, qui se situe à un niveau différent de celui des mots eux-mêmes, les organise et les « encadre » d'une manière qui modifie notre perception.

Il est également possible de ponctuer les mots de manière différente. Comparez la ponctuation précédente avec les exemples suivants :

Ça ! C'est ça. Est-ce cela ? Ce n'est pas ça ! C'est tout ? Ça l'est.

Ça ?

C'est ça ?

Est-ce cela ?!

Ce n'est pas ça !

C'est tout !

Ça l'est !

Le contenu de notre expérience est comme la première série de mots. Il est relativement neutre et même dénué de toute signification réelle. Les processus cognitifs, tels que le découpage, la perception du temps et les canaux sensoriels, déterminent où nous plaçons nos points d'interrogation, points et points d'exclamation mentaux et émotionnels. Notre ponctuation mentale influence la manière dont nos perceptions sont regroupées, l'endroit où se place notre attention, et les types de relations qui sont perceptibles, etc. Par exemple, considérer un événement sous l'angle de ses implications « à long terme » lui donnera une signification différente que de l'évaluer en fonction du « passé à court terme ». S'arrêter sur un détail dans une « vision globale » n'est pas la même chose que de l'observer avec d'autres détails.

En général, les gens ne se disputent pas, ne tombent pas en dépression ou ne s'entretient pas à propos du contenu de leurs expériences et cartes du monde. Ils se disputent plutôt pour savoir où placer les points d'exclamation et les points d'interrogation qui donnent au contenu des significations différentes.

Par exemple, avec l'information suivante « Les bénéfices ont baissé au dernier trimestre », un rêveur, un réaliste et un critique percevraient ou « ponctueraient » les mêmes données de différentes manières, en fonction de leurs différentes croyances, valeurs et attentes.

Le Critique : Les bénéfices ont baissé au dernier trimestre. C'est terrible !

Nous sommes ruinés (point d'exclamation) !

Le Réaliste : Les bénéfices ont baissé au dernier trimestre. Nous avons eu des moments difficiles dans le passé (virgule), que pouvons-nous faire pour diminuer les charges (point d'interrogation) ?

Le Rêveur : Les bénéfices ont baissé au dernier trimestre. C'est juste un incident de parcours (point-virgule) ; nous avons passé la phase la plus difficile. Les choses vont forcément

s'arranger.

La magie du langage traite surtout de la manière dont le langage nous amène à ponctuer et à reponctuer nos cartes du monde, et à constater comment ces ponctuations donnent un sens à notre expérience.

LES VALEURS ET LES CRITÈRES

LA STRUCTURE DU SENS

Le sens est lié à l'intention ou à la signification d'un message ou d'une expérience. Le terme *meaning*¹, du moyen anglais *menen* (en vieil anglais *maenan*), s'apparente au vieux haut allemand *meinen*, qui signifiait « avoir à l'esprit ». Ainsi, le sens se rapporte aux représentations ou aux expériences internes associées aux indices et aux événements externes.

Les processus et les modèles PNL, comme ceux que l'on retrouve dans la magie du langage, ont été développés pour explorer et découvrir « comment » nous symbolisons, signifions ou représentons des données expérientielles. Ils nous permettent également d'interpréter ou d'apporter une signification interne à ces données dans nos cartes du monde – en d'autres termes, de donner du « sens ». En PNL, le sens dépend de la relation entre « la carte et le territoire » : des cartes du monde différentes produiront des significations internes différentes pour un même territoire expérientiel. Un même incident ou une même expérience dans le monde extérieur aura diverses significations selon les individus, les cultures ou leurs cartes internes. Avoir beaucoup d'argent, par exemple, peut être considéré comme une « réussite » pour certains, mais un « risque » ou un « fardeau » pour d'autres. Dans un autre registre, *roter*, dans une culture arabe, signifie généralement « merci pour le bon repas ». Dans d'autres cultures, cependant, cela indiquera que la personne souffre d'indigestion, qu'elle est impolie ou grossière.

Tous les animaux ont la capacité de créer des codes et des cartes du monde et de donner un sens à leur expérience de ces cartes. Le sens vient

naturellement de l'interprétation de notre expérience. Le sens que nous donnons et la manière dont nous le faisons dépendent de la richesse et de la flexibilité de nos représentations internes du monde. Une carte limitée d'une expérience produira très probablement une signification limitée. La PNL souligne l'importance d'explorer différentes perspectives et différents niveaux d'expérience afin de découvrir d'autres significations à une situation ou une expérience.

Parce que le sens est lié aux *représentations internes* que nous avons de notre expérience, modifier ces représentations peut modifier le sens que nous donnons à une expérience. Les représentations sensorielles constituent la « structure profonde » de notre langage. Ressentir le « succès » est une expérience différente que de le visualiser ou d'en parler. Changer la couleur, le ton, l'intensité, les différents mouvements, etc., (les qualités des « sous-modalités ») des représentations internes peut également altérer le sens et l'impact d'une expérience particulière.

Le sens est aussi grandement influencé par le *contexte* – la même communication ou le même comportement prendra d'autres significations dans des contextes différents. Lorsque nous voyons quelqu'un se faire abattre ou poignarder sur une scène de théâtre, nous n'aurons pas la même réaction que si nous sommes le témoin du même acte dans l'allée derrière le théâtre. Il est donc essentiel de percevoir le contexte et les indices contextuels pour être en mesure de donner un sens à un message ou à un événement.

Les *cadres* mentaux que nous plaçons autour de notre perception d'une situation, d'un message ou d'un événement servent de contexte interne à notre expérience.

Percevoir une situation à partir d'un « cadre de problème » attirera notre attention sur certains de ses aspects et donnera une autre signification aux événements ; alors que nous la percevrons différemment à partir d'un « cadre d'objectif » ou d'un « cadre de feedback versus un cadre d'échec ». Lorsque nous émettons une hypothèse sur l'*intention* qui se trouve derrière une attitude ou une communication, nous créons aussi un type de cadre qui influence la façon dont nous les interprétons. C'est ce qui fait des processus de cadrage et de recadrage PNL des outils si puissants pour transformer le sens d'une situation ou d'une expérience.

Ce qui influence aussi le sens, c'est le *moyen* ou le *canal* par lequel un message ou une expérience est reçu ou perçu. Un mot parlé déclenchera des

significations différentes d'un symbole visuel, d'un toucher ou d'une odeur. Marshall McLuhan, théoricien de la communication, a affirmé que la manière de transmettre un message avait plus d'impact sur la façon dont il était reçu et interprété que le message lui-même.

Ainsi, le sens qu'une personne donne à une communication est largement déterminé par les *para messages* et les *méta-messages* qui l'accompagnent. Les méta-messages non verbaux sont comme des guides et des marqueurs ; ils nous indiquent comment interpréter les messages que nous recevons pour leur donner le sens le plus juste. Les mêmes mots, dits avec une intonation et une tension différentes dans la voix, prendront un autre sens (c'est-à-dire qu'il y a une différence entre « Non ? », « Non. », et « Non ! »).

En PNL, quand on communique une information – et c'est l'un des principes fondamentaux – le sens que va lui donner celui qui la reçoit est fonction de la réaction qu'elle provoque en lui, quelle que soit l'intention de celui qui la communique. L'histoire du siège d'un château médiéval par des troupes étrangères en est un exemple classique. Au fur et à mesure que le siège se poursuivait, les habitants du château commencèrent à manquer de nourriture. Déterminés à ne pas baisser les bras, ils décidèrent de défier les soldats en mettant leurs derniers aliments dans un panier et en les jetant sur eux par-dessus les remparts. Quand les soldats étrangers, qui manquaient aussi de vivres, ont vu la nourriture, ils ont cru que les gens du château en avaient tellement qu'ils la jetaient pour se moquer d'eux. Et à la grande surprise des habitants, les troupes, découragées par ce qu'elles avaient interprété de ce geste, abandonnèrent brusquement le siège et partirent.

Le sens est le produit intrinsèque de nos *valeurs* et de nos *croyances*. Il renvoie à la question « Pourquoi ? ». Les messages, événements et expériences les plus connectés à nos valeurs fondamentales (sécurité, survie, croissance, etc.) sont ceux que nous trouvons les plus « significatifs ». Les croyances dépendent de nos liens de cause à effet et de la relation entre les événements perçus et nos valeurs ; elles déterminent largement le sens que nous donnons à ces événements. En modifiant les croyances et les valeurs, nous pouvons immédiatement changer le sens de nos expériences de vie. Les modèles de la magie du langage permettent de transformer le sens des événements et des expériences en actualisant ou en modifiant les valeurs et les croyances qui y sont associées.

LES VALEURS ET LA MOTIVATION

Selon le dictionnaire Merriam-Webster², les *valeurs* sont « des principes, des qualités ou des entités essentiellement bénéfiques ou souhaitables ». À l'origine, le terme « valeur » signifiait « la valeur de quelque chose », principalement dans le sens économique de valeur d'échange. L'usage du terme a été élargi au cours du 19^e siècle pour inclure une interprétation plus philosophique, sous l'influence de penseurs et de philosophes tels que Friedrich Nietzsche. Ces philosophes ont inventé le terme *axiologie* (du grec *axios*, signifiant « qui mérite ») pour décrire l'étude des valeurs.

Parce qu'elles sont associées à la valeur, au sens et au désir, les valeurs sont une source principale de motivation dans la vie des gens. Lorsque leurs valeurs sont reconnues ou compatibles, ils ressentent de la satisfaction, de l'harmonie ou un sentiment d'être en relation. Mais lorsqu'elles ne sont pas respectées, ils se sentent souvent insatisfaits, incongruents ou bafoués.

En explorant vos propres valeurs, réfléchissez un instant à la façon dont vous répondriez aux questions suivantes : « D'une manière générale, qu'est-ce qui vous motive ? », « Qu'est-ce qui est le plus important pour vous ? », « Qu'est-ce qui vous pousse à passer à l'action, ou à sortir du lit le matin ? »

Parmi les réponses possibles :

La réussite

L'éloge

La reconnaissance

La responsabilité

Le plaisir

L'amour et l'acceptation

La réalisation

La créativité

De telles valeurs influencent et orientent considérablement les objectifs que nous nous donnons et les choix que nous faisons.

Les buts que nous nous fixons sont, en fait, l'expression tangible de nos valeurs. Une personne qui a pour objectif de « constituer une équipe efficace », accorde très probablement de l'importance au « travail d'équipe ».

Quelqu'un dont le but est « d'augmenter les profits » valorise sans doute le « succès financier ». De même, une personne qui a une valeur de « stabilité » se fixera des objectifs pour atteindre la stabilité dans sa vie personnelle ou professionnelle. Sa recherche de résultats sera différente de celle d'une personne pour qui la « flexibilité », par exemple, est le plus important. Si l'on accorde de l'importance à la stabilité, on peut se contenter d'un emploi de 9 h à 17 h, avec un salaire régulier et des tâches bien établies. Par contre, celui qui valorise la flexibilité, essaiera de trouver un travail aux tâches diversifiées et aux horaires variables.

Nos valeurs façonneront également la manière dont nous « ponctuons » ou donnons du sens à notre perception d'une situation donnée. Elles déterminent les types de stratégies mentales que nous choisissons pour aborder la situation et, en fin de compte, nos actions dans cette situation. Si nous accordons de l'importance à la « sécurité », nous évaluerons constamment une situation ou une activité en fonction des « dangers » potentiels. Avec la valeur « plaisir », nous évaluerons la même situation ou la même activité en cherchant à faire de l'humour ou à jouer.

Les valeurs sont donc essentielles pour motiver et persuader ; elles sont de puissants filtres perceptuels. Lorsque nous pouvons relier nos projets et nos buts futurs à nos valeurs et à nos critères fondamentaux, ils deviennent encore plus attractifs. Dans tous les modèles de la magie du langage, nous utilisons le langage pour mettre en relation divers aspects de notre expérience et de nos cartes du monde, en les associant aux valeurs fondamentales.

LES CRITÈRES ET LE JUGEMENT

En PNL, les valeurs sont souvent associées à ce qu'on appelle les « critères », mais ces deux mots ne sont pas entièrement synonymes. Les valeurs sont liées à ce que nous désirons et voulons. Les *critères* renvoient aux normes et références sur lesquelles nous nous appuyons pour prendre des décisions et porter des jugements. Le terme vient du mot grec *krites*, qui signifie « le juge ». Nos critères définissent et façonnet les types d'états désirés que nous recherchons ainsi que les références que nous utiliserons pour évaluer notre réussite et nos progrès par rapport à ces états désirés. Par exemple, en

appliquant le critère de « stabilité » à un produit, une organisation ou une famille, nous aboutirons à certains jugements et conclusions. Alors qu'en appliquant le critère de « capacité d'adaptation », nous serons amenés à des jugements et à des conclusions différents. Les critères peuvent s'appliquer à d'innombrables niveaux d'expérience. Nous pouvons privilégier des critères environnementaux, des critères comportementaux et intellectuels ainsi que des critères émotionnels. De ce point de vue, les valeurs sont semblables à ce que l'on appelle en PNL les *critères fondamentaux*.

Les valeurs et les critères fondamentaux sont des exemples classiques d'expérience « subjective », par opposition aux « faits » et aux actions observables, qui représentent l'« objectivité ». En effet, même si les gens partagent des valeurs semblables (comme la « réussite », l'« harmonie » et le « respect »), ils peuvent avoir des références très différentes pour juger si ces critères ont été satisfaits ou non, et cela peut être source de conflits ou de diversité créatrice.

L'une des difficultés que nous pouvons rencontrer en voulant définir, enseigner, débattre ou même évoquer des valeurs et des critères, c'est le langage que nous utiliserons pour les exprimer car il est souvent très général et « ne se base pas sur du sensoriel ». Les valeurs et les critères fondamentaux sont traduits par des mots tels que : « succès », « sécurité », « amour », « intégrité », etc. Ces mots, connus en PNL sous le nom de *nominalisations*, sont réputés pour être « évasifs ». En tant que concepts, les nominalisations ont tendance à être beaucoup plus éloignées d'une expérience sensorielle spécifique que des mots comme « chaise », « courir », « s'asseoir », « maison », etc. On les retrouve davantage dans des processus de généralisation, d'omission et de distorsion. Il n'est pas rare que deux personnes prétendent partager les mêmes valeurs, tout en agissant très différemment dans des situations similaires, parce que leurs définitions subjectives des valeurs varient énormément.

Bien entendu, les gens fonctionnent aussi avec des valeurs différentes. Une personne ou un groupe peut rechercher la « stabilité » et la « sécurité » tandis qu'une autre désire la « croissance » et le « développement personnel ». Reconnaître que les personnes ont des valeurs et des critères différents est essentiel pour résoudre les conflits et gérer la diversité. Les contacts culturels, les fusions entre organisations et les transitions dans la vie d'une personne soulèvent souvent des questions liées aux différences de valeurs et de

critères.

Les principes et les modèles de la magie du langage permettent de résoudre de plusieurs manières les problèmes et les questions liés aux valeurs et aux critères :

1. Le *Chaining* ou « L'enchaînement » des critères et des valeurs avec la *reformulation*.
2. Le Découpage vers le bas pour définir les « *équivalences de critères* ».
3. Le Découpage vers le haut pour déterminer et utiliser des « *hiérarchies* » de valeurs et de critères.

L'ENCHAÎNEMENT DES CRITÈRES ET DES VALEURS AVEC LA REFORMULATION

Les individus ou les groupes ont souvent des valeurs ou des critères fondamentaux différents. Une entreprise, par exemple, peut privilégier une valeur fondamentale de « mondialisation » alors que des personnes en son sein seront, elles, guidées par le critère de « sécurité ». Ces différences apparemment fondamentales peuvent conduire à des conflits et à des dissensions si elles ne sont pas traitées d'une manière pertinente.

Avec le modèle de *reformulation* de la magie du langage, nous pouvons gérer les conflits de valeurs en créant une « chaîne » qui regroupe différents critères. Par exemple, il est facile de recadrer le mot « mondialisation » avec une formule comme « travailler ensemble avec des personnes diverses ». La « sécurité » peut être recadrée en ajoutant la précision suivante : « la sécurité de faire partie d'un groupe ». À bien des égards, « travailler ensemble avec différentes personnes » et « faire partie d'un groupe » sont des notions très proches. Ainsi, un simple recadrage verbal comble l'écart entre deux critères apparemment incompatibles.

Prenons l'exemple d'une entreprise qui a un critère de « qualité » très fort mais dans laquelle une personne ou une équipe préfèrent la « créativité ». Ces deux valeurs, à première vue, peuvent sembler contradictoires. Le terme

« qualité », cependant, pourrait être recadré en « amélioration continue ». Et celui de la « créativité » par la proposition de « fournir de meilleures alternatives ». Encore une fois, un simple recadrage aide les gens à voir le lien entre deux critères en apparence différents.

Essayez ces recadrages en utilisant les espaces ci-dessous. Écrivez deux critères qui vous paraissent opposés dans les espaces intitulés Critère n° 1 et Critère n° 2. Ensuite, reformulez chaque critère à l'aide d'un mot ou d'une expression qui coïncide avec le critère tout en offrant une perspective différente. Voyez si vous pouvez trouver des recadrages qui « enchaînent » les deux critères initiaux d'une manière qui les rende plus compatibles.

Professionalisme —> Intégrité personnelle Expression de Soi <— Liberté
Critère n°1 —> Recadrage n°1 Recadrage n°2 <— Critère n°2

Essayez de trouver des recadrages qui permettent d'enchaîner les deux critères listés ci-dessous :

Service Client —> _____ <— Augmentation des bénéfices
Critère n°1 —> Recadrage n°1 Recadrage n°2 <— Critère n°2

Critère n°1 —> Recadrage n°1 Recadrage n°2 <— Critère n°2

Critère n°1 —> Recadrage n°1 Recadrage n°2 <— Critère n°2

Le critère d'enchaînement est une forme de *découpage latéral* qui permet d'associer des valeurs en apparence opposées. Pour éviter ou résoudre les limitations et les conflits potentiels résultant des termes utilisés pour exprimer les valeurs, il est aussi possible de *découper vers le bas* les valeurs à l'aide de formulations plus spécifiques, ou *équivalences de critères*.

LE DÉCOUPAGE VERS LE BAS POUR DÉFINIR LES « ÉQUIVALENCES DE CRITÈRES »

En PNL, on utilise le terme « équivalence de critères » pour décrire les

évidences précises et observables auxquelles nous nous référons pour déterminer si un critère a été satisfait ou non. Les « critères » sont liés aux objectifs et aux valeurs et les « équivalences de critères » aux expériences et aux règles que nous utilisons pour évaluer comment nous réussissons à atteindre des critères particuliers. Les critères et les valeurs sont généralement universels, abstraits et ambigus. Ils peuvent prendre de nombreuses formes. Les équivalences de critères sont des démonstrations ou des observations sensorielles ou comportementales spécifiques ; on les utilise pour savoir si un critère de valeur a été satisfait. Ces équivalences découlent des procédures d'évidences. Ce type de procédure établit un lien entre le *pourquoi* (les critères et les valeurs) et le *comment* (les observations et les stratégies utilisées pour tenter de satisfaire les critères).

Le type d'évidences sensorielles, ou d'équivalences de critères, qu'une personne utilise pour évaluer une idée, un produit ou une situation déterminera dans une large mesure si ces idées, produits ou situations sont jugés intéressants, souhaitables ou efficaces, etc. Les gens utilisent souvent de canaux sensoriels différents, un niveau de détail et de perspectives qui leur sont propres pour évaluer leur capacité à satisfaire leurs critères. Persuader avec efficacité, par exemple, demande d'être capable d'identifier et de satisfaire ses critères fondamentaux en faisant correspondre ses équivalences de critères. Il est vraiment important pour le team building, la création et la gestion de la culture d'une organisation et sa planification stratégique d'établir des critères et des équivalences de critères.

Définir les équivalences de critères implique de se demander : « Comment savoir si un comportement ou un objectif correspond à un critère ou à une valeur ? » Sur le plan personnel, nous détenons la « structure profonde » de nos valeurs ou la représentons sous la forme d'images, de sons, de mots et de sensations internes sans utiliser le langage. Si vous voulez explorer certaines de vos propres équivalences de critères, essayez ce qui suit :

1. Pensez à une valeur ou à un critère qu'il est important pour vous de satisfaire (qualité, créativité, singularité, santé, etc.).
2. Comment savez-vous, spécifiquement, que vous avez satisfait cette valeur ou ce critère ? Est-ce quelque chose que vous voyez ? Que vous entendez ? Que vous ressentez ? Le savez-vous seulement sur la base de votre propre évaluation ou avez-vous besoin d'une vérification extérieure (c'est-à-dire de l'avis d'une autre personne ou d'une évaluation objective) ?

Les perceptions sensorielles qui élaborent nos équivalences de critères influencent considérablement notre façon de penser et de ressentir quelque chose. Observez la manière dont vos perceptions sensorielles ont une influence sur votre degré de motivation. Pensez à une publicité à la télévision qui vous a donné envie de vous procurer le produit annoncé, par exemple. En quoi cette publicité vous a-t-elle incité à sortir pour acheter ce produit ? Était-ce la couleur, la luminosité, la musique, les mots, le ton de la voix, le mouvement ? Ces spécificités sont connues en PNL sous le nom de « sous-modalités » et jouent souvent un rôle important dans nos stratégies de motivation.

Explorez ces sous-modalités avec l'exercice suivant :

1. Imaginez que vous avez déjà atteint un objectif ou un résultat correspondant au critère que vous avez identifié ci-dessus et que vous êtes vraiment en train d'apprécier la situation. Entrez en contact avec ce que vous voyez, entendez, faites et ressentez pendant que vous profitez des bienfaits de cette situation.
2. Affinez les qualités sensorielles de votre expérience interne de manière à vous sentir encore plus motivé ou convaincu. L'expérience devient-elle plus fascinante et attrayante si vous ajoutez plus de couleurs ? De luminosité ? De sons ? De mots ? De mouvements ? Que se passe-t-il si vous rapprochez ou éloignez l'image ? Si vous reproduisez les sons ou les mots plus fort ou plus doucement ? Que ressentez-vous en accélérant ou en ralentissant le mouvement ? Repérez les éléments qui rendent l'expérience plus intense.

LES STRATÉGIES DE RÉALITÉ

Les équivalences de critères sont étroitement liées à nos *stratégies de réalité*. Ces stratégies servent à évaluer si une expérience ou un événement sont « réels » ou « se sont réellement produits » grâce à des tests mentaux et à nos critères internes. Ce sont essentiellement ces stratégies qui nous permettent de distinguer le « fantasme » de la « réalité ».

Croire que quelque chose s'est réellement passé alors qu'en fait il s'agissait d'un rêve ou d'un fantasme est une expérience courante dans l'enfance. Encore aujourd'hui, de nombreux adultes ne savent pas s'ils ont vraiment vécu une expérience marquante ou s'ils l'ont seulement imaginée. Il arrive aussi fréquemment d'être persuadé d'avoir dit quelque chose à quelqu'un alors qu'il affirme le contraire ; puis de réaliser plus tard que c'est vous qui vous êtes répété ces propos dans votre tête sans en avoir jamais

vraiment parlé avec la personne.

En PNL, nous ne saurons jamais exactement ce qu'est la réalité, parce que notre cerveau ne fait pas *vraiment* la différence entre une expérience imaginaire et une expérience vécue. En fait, les mêmes cellules cérébrales servent à décrire les deux. Dans le cerveau, il n'y a pas de partie spécifique pour l'« imagination » ni pour la « réalité ». Pour cette raison, nous devons avoir une stratégie nous permettant de faire passer une sorte de test de réalité aux informations perçues par les sens parce que ce n'est pas possible de le faire avec l'information imaginée.

Essayez l'expérience suivante. Pensez à quelque chose que vous auriez pu faire hier, mais que vous n'avez pas fait, par exemple, des courses. Puis, pensez à quelque chose que vous savez que vous avez fait, comme aller au travail ou parler à un ami. Comparez les deux activités. Comment savez-vous que vous avez fait l'une et pas l'autre ? La différence peut être subtile, mais la qualité de vos images, des sons et de vos sensations kinesthésiques internes vont sans doute varier d'une manière ou d'une autre. En comparant votre expérience imaginée et votre expérience réelle, vérifiez vos représentations internes : sont-elles situées au même endroit dans votre champ de vision ? Y en a-t-il une plus claire que l'autre ? L'une est-elle un film et l'autre une image fixe ? Y a-t-il quelque chose qui différencie vos voix internes ? Quel type de sentiment est associé à ces deux expériences ?

La qualité de l'information perçue avec nos sens nous connecte plus précisément à l'expérience réelle que celle que nous avons imaginée, et c'est ce qui fait la différence. Votre « stratégie de réalité » vous permet de voir la différence.

Beaucoup de gens ont essayé de changer ou de se « reprogrammer » en visualisant qu'ils réussissent. Cela fonctionne très bien pour les personnes qui utilisent naturellement cette stratégie. Mais pour ceux qui entendent une voix leur dire : « Tu peux le faire », cette programmation visuelle ne fonctionnera pas. Si je veux rendre quelque chose de concret pour vous, ou vous convaincre de quelque chose, je dois le faire correspondre à vos critères de stratégie de réalité. Il faudra que ce soit en phase avec ce qui caractérise vos images, vos sons et vos ressentis internes (c'est-à-dire les « sous-modalités »). Donc, si je vous aide à modifier votre comportement d'une façon ou d'une autre, je veux m'assurer que cela vous conviendra à titre personnel. En prenant conscience de votre stratégie de réalité, il vous sera

plus facile de vous représenter précisément *comment* changer de comportement parce que vous saurez que vous pouvez le faire.

La PNL étudie de bien des façons la manière dont nous créons nos cartes de la réalité, ce qui maintient cette réalité ou ces cartes durablement, comment elles peuvent être déstabilisées, et ce qui rend une carte efficace ou non. La PNL suppose que différentes réalités s'expriment dans nos différentes cartes du monde.

Le système ou les stratégies de réalité que nous créons, et la façon dont ce système interagit pour construire nos cartes de la réalité, sont un point central de la PNL depuis sa création. Les stratégies de réalité forment le ciment qui maintient nos cartes ensemble – c'est-à-dire ce qui nous permet de « savoir » que quelque chose est conforme. Voyons avec l'exemple suivant comment obtenir la stratégie de réalité d'une personne à propos de son nom :

Q : Comment vous appelez-vous ?

L : Je m'appelle Lucy.

Q : Comment savez-vous que vous vous appelez Lucy ?

L : Eh bien, c'est comme ça qu'on m'a appelée toute ma vie.

Q : Comment savez-vous, alors que vous êtes assise ici en ce moment, qu'on vous a appelée ainsi « toute votre vie » ? Entendez-vous quelque chose ?

L : Oui. J'entends juste une voix qui dit : « Je m'appelle Lucy. »

Q : S'il n'y avait pas cette voix, comment sauriez-vous que votre prénom est Lucy ?

L : Je vois un bandeau dans ma tête, le mot « Lucy » est écrit dessus.

Q : Si vous ne pouviez pas voir ce bandeau, ou s'il était flou et qu'il ne vous soit pas possible de lire le mot, comment sauriez-vous que votre prénom est Lucy ?

L : Je le saurais, c'est tout.

Q : Si vous voyiez beaucoup de bandeaux avec des prénoms différents, comment sauriez-vous que celui qui indique « Lucy » est votre prénom ?

L : C'est ce que je ressens.

Cet exemple illustre certaines caractéristiques communes à une « stratégie de réalité ». Cette femme « sait » que Lucy est son vrai prénom parce qu'elle a « recoupé les références » dans de multiples systèmes de représentation. Et, au final, « Lucy » avait un ressenti associé à ce prénom. S'il y avait un moyen pour elle de ne pas vivre ce ressenti ou de le remarquer, il serait intéressant de voir si elle connaît encore son prénom. Avec un tel exercice, poussé assez loin, une personne peut même en venir à douter de quelque chose d'aussi fondamental que son propre prénom.

Quand nous commençons vraiment à aller à la racine de notre stratégie de réalité, nous pouvons nous retrouver désorientés et même effrayés ; mais cela ouvre aussi la porte à de nouveaux apprentissages et découvertes. J'ai à l'esprit l'exemple d'un psychanalyste, étudiant la PNL, qui était très intéressé par sa stratégie de réalité. Il avait découvert que son dialogue interne était constant, en réalisant qu'il nommait verbalement toutes ses expériences en son for intérieur. Par exemple, en entrant dans une pièce, il se disait : « une photo », « un canapé », « une cheminée », etc.

Lorsqu'on lui a demandé s'il pouvait faire taire la voix, il s'est montré réticent à l'idée de l'abandonner parce qu'il avait peur de perdre contact avec la réalité telle qu'il la connaissait. Et à la question de savoir ce qu'il pouvait faire pour se libérer facilement de ses voix intérieures, il a répondu : « J'ai besoin de quelque chose à quoi m'accrocher. » Il lui a donc été proposé de tenir une cuillère et de rester en contact avec la réalité de façon kinesthésique. En faisant cela, il a pu élargir sa stratégie de réalité et s'ouvrir littéralement à une nouvelle manière « non verbale » d'expérimenter la réalité.

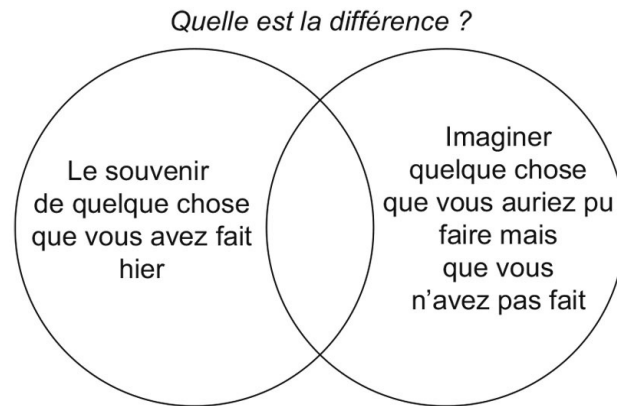
Pour explorer votre propre stratégie de réalité, faites l'exercice suivant.

EXERCICE DE STRATÉGIE DE RÉALITÉ

Partie I

- (a) Choisissez quelque chose d'anodin que vous avez fait hier, et quelque chose que vous auriez pu faire mais que vous n'avez pas fait. Assurez-vous que cela correspond bien à l'un de vos comportements habituels. S'il s'agissait de mettre du beurre d'arachide sur votre crème glacée, alors que vous n'aimez pas cette association, vous ne l'auriez pas fait de toute façon. Choisissez des exemples de choses que vous avez déjà faites (comme vous brosser les dents et prendre une tasse de thé). La seule différence, c'est d'avoir « réellement » fait l'une de ces choses hier, c'est-à-dire de vous être brossé les dents mais de ne pas avoir pris une tasse de thé (même si vous auriez pu le faire).
- (b) Notez ce que vous observez de différent entre ce que vous avez fait et ce que vous auriez pu faire mais n'avez pas fait. La première chose qui vous viendra à l'esprit sera sans doute votre manière la plus naturelle de vérifier la réalité. Vous pourrez avoir l'image d'une situation et pas de l'autre. Quelle que soit l'image qui vous parvienne, lorsque vous l'aurez en tête, vous remarquerez peut-être d'autres choses à son sujet. Vérifiez par exemple les différences de sous-modalités. Peut-être que l'une est un film et l'autre une image fixe, qu'il y a plus de couleur ou de brillance sur l'une que sur l'autre. Pour explorer plus en profondeur des couches successives de votre stratégie de réalité, prenez chaque élément distinctif que vous découvrez et appliquez-le au souvenir de ce qui « ne s'est pas » réellement passé. C'est-à-dire, faites-en sorte que les qualités sensorielles vous

permettant de vous représenter l'événement qui ne s'est pas produit ressemblent de plus en plus à celles de l'événement qui a bien eu lieu. Comment savez-vous encore que l'un s'est produit et l'autre pas ? Continuez à faire en sorte que celui qui « n'a pas » eu lieu ressemble de plus en plus à celui qui « a » eu lieu jusqu'à ce que vous ne puissiez plus faire la différence.



Explorez votre « stratégie de réalité » en comparant le souvenir de ce qui s'est produit hier avec quelque chose qui aurait pu se produire mais qui ne s'est pas produit

Voici différentes façons de savoir que quelque chose s'est « vraiment » passé :

- 1) *Timing* – Que vous vient-il à l'esprit en premier ? Souvent, nous déterminons qu'une expérience est « réelle » parce que c'est la première association que nous faisons quand on nous demande de penser à quelque chose.
- 2) *Incidence de multiples systèmes de représentation* – il y a des visions, des sons, des impressions, des odeurs et des goûts associés à l'expérience. Habituellement, plus il y a de sens impliqués dans un souvenir, plus il paraît « réel ».
- 3) *Sous-modalités* – La qualité sensorielle d'une expérience interne est l'une des stratégies de réalité les plus courantes. Si une image mentale est associée, intense, claire, grandeur nature, etc., elle paraît plus « réelle ».
- 4) *Continuité* – C'est lorsqu'un souvenir retient notre attention et s'imbrique à ceux des événements qui se sont produits juste avant ou juste après (dans un « flux logique »). Si quelque chose alors ne « correspond » pas à ces autres souvenirs, il nous paraîtra sans doute moins « réel ».
- 5) *Probabilité* – La probabilité est notre faculté d'évaluer ce qui peut se produire à partir de ce que nous savons de nos comportements passés. Parfois, nous percevons quelque chose comme n'étant pas « réel » parce qu'il est « peu probable » ou « impossible » que cela se soit produit, compte tenu de l'ensemble des informations en notre possession (ce qui coïncide avec notre croyance ou nos stratégies pour convaincre).
- 6) *Contexte* – Un autre indice du caractère réel d'un souvenir est le niveau de détails que l'on garde de son environnement ou de son contexte. Souvent, avec les expériences fabriquées, les détails sur le contexte sont supprimés parce qu'ils ne sont pas considérés comme importants.
- 7) *Congruence* – Notre perception de la « réalité » de l'expérience est également influencée

par le niveau de correspondance existant entre une expérience et nos croyances sur nos habitudes et nos valeurs. Il est peu probable que nous percevions une action comme « réelle » si le souvenir que nous en avons ne concorde pas avec nos croyances sur nous-mêmes.

- 8) « *Méta* »-mémoire – Souvent, nous gardons le souvenir d’avoir créé ou modifié une expérience imaginaire. Cette « méta »-mémoire est alors un élément clé de notre stratégie de réalité. Nous pouvons renforcer de tels processus de « méta »-mémoire en « repérant » les expériences internes qui ont été fabriquées ou modifiées, puis en les plaçant, comme une photo par exemple, dans un cadre imaginaire.
- 9) *Accès aux indices* – Associer la physiologie au souvenir, bien que cela se produise souvent inconsciemment, est l’un des éléments clés dans de nombreuses stratégies de réalité. Lorsque nous nous souvenons de quelque chose, nos yeux font habituellement un mouvement vers le haut et à gauche (pour les droitiers), alors que si nous imaginons quelque chose, le mouvement des yeux se fait vers le haut et à droite. Les gens ne sont en général pas conscients de ces indices subtils, toutefois, inconsciemment, c’est grâce à ces éléments qu’ils distinguent la réalité de l’imagination.

Partie II

- (c) Choisissez deux situations qui se sont produites pendant votre enfance et déterminez comment vous savez qu’elles étaient réelles. Vous allez peut-être trouver plus difficile d’établir exactement ce qui s’est passé à l’époque. Dans la partie I, vous aviez choisi un événement qui était arrivé dans les dernières 24 heures, et ce paramètre a modifié votre perception de la réalité. Quand vous pensez à quelque chose qui s’est produit il y a 24 ans, c’est encore plus intéressant, parce que vos images ne sont sans doute pas aussi claires ; il y a donc plus de risques qu’elles soient déformées. Savoir que les souvenirs lointains sont plus imprécis que les expériences inventées permet à certaines personnes d’être sûres que leurs souvenirs imprécis correspondent à des événements qui se sont réellement passés.
- (d) Pensez à quelque chose qui ne s’est pas produit dans votre enfance, mais qui aurait eu un impact très positif sur votre vie. Créez une représentation interne de cet événement. Ensuite, faites-en sorte que les sous-modalités et autres qualités de l’événement imaginé correspondent à ce qui caractérise votre stratégie de réalité. En quoi cela change-t-il l’expérience que vous avez de votre passé ?

Dans les parties I et II de cet exercice, voyez si à un moment vous vous demandez vraiment quelle expérience est réelle. Toutefois, lorsque vous commencez à modifier les caractéristiques de l’expérience, faites attention de ne pas la représenter telle que vous l’avez vécue. Le but de l’exercice n’est pas de confondre vos stratégies de réalité, mais de découvrir quels moyens vous avez pour la vérifier. Rappelez-vous, le but est d’obtenir votre stratégie de réalité, pas de la perturber. Si le processus commence à vous inquiéter (ce qui peut parfois arriver), que vous entendiez une sorte de sifflement, ou que votre tête se mette à tourner, il vaudra mieux, dans ce cas, et ce sera plus écologique, que vous vous arrêtiez un moment.

Lorsque vous vous sentez confus par rapport à votre propre stratégie de

réalité, cela peut conduire à une profonde incertitude. En fait, l'incapacité de distinguer l'imagination de la « réalité » est considérée comme l'un des symptômes de la psychose et autres troubles mentaux graves. Ainsi, comprendre, enrichir et renforcer sa propre stratégie de réalité peut améliorer considérablement la santé mentale.

Connaître votre stratégie de réalité est un plus parce que vos nouvelles expériences de pont vers le futur vous paraîtront déjà « réelles ». Des êtres comme Léonard de Vinci, Nicola Tesla et Wolfgang Mozart ont pu créer des œuvres dans leur tête et les faire correspondre aux critères de leurs stratégies de réalité ; ils ont ainsi transformé leur imagination en réalité. Les stratégies de réalité nous permettent aussi de développer une perception plus forte de notre propre vision et de clarifier nos pensées et expériences.

Appliquer ce modèle des stratégies de réalité de la magie du langage aux généralisations et aux croyances implique de découper vers le bas et de découvrir les représentations (souvent inconscientes) et les hypothèses à la base de l'élaboration d'une croyance ou d'une généralisation. Ce modèle permet de réaffirmer ou de remettre en question la validité d'une généralisation, d'une croyance ou d'un jugement et de reconnaître les croyances comme des « croyances », par opposition à la « réalité ». L'utiliser donne automatiquement plus de choix, et pose un « méta-cadre » autour de la croyance. On peut se sentir libre de se demander : « Est-ce vraiment ce que je veux croire ? Est-ce la seule généralisation que je peux tirer de ces représentations et expériences ? Suis-je vraiment à ce point certain des expériences qui ont forgé cette croyance pour vouloir m'accrocher si fortement à elle ? »

LE DÉCOUPAGE VERS LE HAUT SERT À IDENTIFIER ET UTILISER DES HIÉRARCHIES DE VALEURS ET DE CRITÈRES

Il est également possible de découper vers le haut les valeurs et les critères pour identifier leurs niveaux plus profonds, c'est-à-dire leur hiérarchie. La

hiérarchie des critères d'une personne ou d'un groupe repose essentiellement sur l'ordre des priorités qui leur permettra d'agir dans une situation particulière. Les hiérarchies de valeurs et de critères se rapportent au *degré* d'importance ou de signification que les gens attachent aux diverses actions et expériences.

Prenons quelques exemples de « hiérarchie de critères ». Une personne qui accorde plus d'importance à la « santé » qu'à la « réussite financière » aura tendance à faire passer sa santé « en premier ». Elle structurera plus sa vie autour d'activités physiques que d'opportunités professionnelles. Quelqu'un qui place la « réussite financière » avant la santé aura un mode de vie différent. Il pourra sacrifier sa santé et son bien-être physique pour « réussir » financièrement.

Il est important que chaque partie clarifie sa hiérarchie des valeurs pour assurer le succès d'une médiation, d'une négociation et de la communication. Les hiérarchies de valeurs jouent également un rôle important pour persuader et motiver.

Un bon moyen d'obtenir la hiérarchie des critères d'une personne consiste à trouver ce que l'on appelle des « contre-exemples ». Les contre-exemples sont, par essence, des « exceptions à la règle ». Les questions suivantes permettent de rechercher des contre-exemples et de déceler la hiérarchie des critères d'une personne :

1. Que pourriez-vous faire mais que vous ne faites pas ?

Pourquoi ?

Par exemple : « Je n'utiliserai pas les toilettes du sexe opposé, parce que c'est contre les règles.

Le critère est de « suivre les règles ».

2. Qu'est-ce qui pourrait vous pousser à le faire *malgré tout* ? (Contre-exemple)

Par exemple : « J'utiliserais les toilettes du sexe opposé s'il n'y avait pas d'autres choix et que j'aie réellement besoin d'y aller. »

Le critère plus élevé est l'« opportunité en cas de crise ».

Comme l'exemple l'illustre, identifier des contre-exemples aide à découvrir des critères de « niveau supérieur » qui l'emportent sur les autres. Pour avoir une idée de vos propres critères de hiérarchie en explorant des contre-exemples, répondez aux questions suivantes :

1. Qu'est-ce qui vous motiverait à essayer quelque chose de nouveau ?

2. Qu'est-ce qui vous inciterait à *cesser de* faire quelque chose, même si cela satisfaisait votre réponse à la question 1 ? (Contre-exemple A)
3. Qu'est-ce qui vous inciterait à *recommencer à* faire quelque chose, même si vous vous étiez arrêté pour les raisons que vous avez mentionnées à la question 2 ? (Contre-exemple B)
4. Qu'est-ce qui vous amènerait à *arrêter* de le faire *une fois encore* ? (Contre-exemple C)

Pendant que vous réfléchissez à vos réponses, remarquez quels critères sont apparus et dans quel ordre de priorité. Peut-être feriez-vous quelque chose qui vous semblerait « créatif », « excitant » ou « amusant » ; ce serait votre premier niveau de « critères ». Vous pourriez cesser de faire quelque chose de créatif, d'excitant et d'amusant, si vous aviez l'impression d'être « irresponsable » envers votre famille (contre-exemple A). Dans ce cas, le critère de « responsabilité » l'emporterait sur celui de la « créativité » ou du « plaisir ». Vous pourriez toutefois faire quelque chose que vous aviez jugé « irresponsable » parce que vous l'estimez « nécessaire à votre croissance personnelle » (contre-exemple B). La croissance donc serait plus importante dans votre « hiérarchie des critères » que la « responsabilité » ou le « plaisir ». En allant plus loin, vous constateriez peut-être que vous cesseriez de faire quelque chose de « nécessaire à votre croissance personnelle » si vous pensiez que cela « menace votre sécurité ou celle de votre famille » (contre-exemple C). Ainsi, la « sécurité » serait plus élevée sur votre « échelle » de critères que les autres critères.

Par ailleurs, il est possible d'identifier d'une autre façon des contre-exemples (et donc des hiérarchies de critères) en posant les questions suivantes :

1. Qu'est-ce qui vous inciterait à essayer quelque chose de nouveau, à condition que vous soyez en sécurité et que ce soit facile ?
2. Qu'est-ce qui vous motiverait à essayer quelque chose de nouveau, même si cela *ne* satisfaisait *pas* votre réponse à la question 1 ? (C'est-à-dire, si vous *n'étiez pas* en sécurité et que ce *ne soit pas* facile) ?

Par exemple : « Si je pouvais apprendre beaucoup de choses en le faisant. »

Les hiérarchies de critères sont l'une des principales sources de divergence entre les personnes, les groupes et les cultures alors que celles qui se ressemblent constituent la base de la compatibilité entre les groupes et les individus. Les hiérarchies de critères sont au centre de la motivation et du marketing. Imaginons la situation d'un client qui achète une bière et

recherchons des contre-exemples pour identifier sa hiérarchie des critères :

Q : Quel type de bière achetez-vous habituellement ?

R : D'habitude, j'achète de la bière XYZ.

Q : Pourquoi la bière XYZ ?

R : C'est la marque que je prends toujours. J'y suis habitué, j'imagine. (*Critère 1 = Habitude*)

Q : Oui, c'est important de savoir ce que vous achetez, n'est-ce pas ? Avez-vous déjà acheté une autre bière ? (*Identifier le contre-exemple*)

R : Bien sûr. Parfois.

Q : Qu'est-ce qui vous a décidé à l'acheter alors que vous n'en aviez pas l'habitude ? (*Obtenir un critère de niveau supérieur en rapport avec le contre-exemple*)

R : Elle était en promotion. Un gros rabais par rapport à son prix habituel.

(*Critère 2 = Économiser de l'argent*)

Q : Économiser de l'argent peut aider, parfois, c'est certain. Je me demande si vous avez déjà acheté une bière que vous n'aviez pas l'habitude d'acheter et sans qu'elle soit en promotion ? (*Identifier le prochain contre-exemple*)

R : Oui. Pour remercier des amis qui m'avaient aidé à emménager dans ma nouvelle maison. (*Critère 3 = Montrer sa reconnaissance aux autres*)

Q : Il est parfois difficile de trouver les bons amis pour rendre ce genre de service. Et c'est bien de leur montrer à quel point vous les appréciez. Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter une bière que vous ne connaissez pas et qui n'est pas bon marché sans avoir à remercier quelqu'un pour un service ? (*Identifier le prochain contre-exemple*)

R : Bien sûr, j'ai acheté des bières plus chères quand j'étais avec les gars au travail. Je ne suis pas radin. (*Critère 4 = Impressionner les autres*)

Q : Oui, je suppose qu'il y a des situations où vous avez d'autres priorités pour acheter une certaine marque de bière. Je suis vraiment curieux de savoir ce qui pourrait vous inciter à acheter une bière inconnue, plus chère, sans ne rien devoir à personne ni vouloir faire impression ? (*Identifier le prochain contre-exemple*)

R : Je suppose que je pourrais le faire si je voulais vraiment me récompenser pour avoir accompli quelque chose de difficile. (*Critère 5 = S'apprécier soi-même*)

En supposant que cette personne représente une grande partie de la population des acheteurs potentiels de bière, avec ces questions, nous avons maintenant découvert une hiérarchie de critères auxquels se référer pour vendre une bière peu familière et plus chère à des personnes qui ne l'achètent pas habituellement.

Ce processus d'identification de contre-exemples pour hiérarchiser des critères contribue également à ce qu'une personne soit plus convaincante. En amenant les gens à répondre à ce genre de questions, vous les aiderez à sortir de leurs schémas habituels de pensées et à apprendre à prioriser leurs valeurs.

Ces informations permettent ensuite de contourner des limites souvent considérées comme allant de soi. La méthode de questionnement suivante a déjà été enseignée à un groupe d'hommes qui pensaient n'avoir rien à offrir aux femmes et étaient intimidés à l'idée de les rencontrer. Il leur a été demandé d'aller interviewer des femmes et d'apprendre à repérer les valeurs qui les aideraient à voir le plus grand nombre de choix qu'elles ont en société. Voici un exemple d'une telle entrevue :

L'homme (H) : Avec quel genre d'homme aimeriez-vous le plus sortir ?

La femme (F) : Quelqu'un de riche et de beau, naturellement.

L'H : Êtes-vous déjà sortie avec quelqu'un qui n'était pas particulièrement riche ou beau ?

La F : Oui. Il y avait ce type que je connaissais qui était vraiment drôle. Il pouvait me faire rire de presque tout.

L'H : Est-ce que vous ne sortez qu'avec des personnes riches, belles ou drôles ou envisagez-vous de sortir avec d'autres types d'hommes ?

La F : Bien sûr. Je suis sortie avec un homme qui était très intelligent. Il semblait connaître tout sur tout.

L'H : Qu'est-ce qui vous ferait envisager de sortir avec quelqu'un qui n'est ni riche, ni beau ou drôle, et qui ne vous impressionne pas particulièrement par son intelligence ?

La F : Il y a eu un garçon que j'aimais beaucoup et qui n'avait rien de tout cela mais il avait l'air de savoir ce qu'il voulait dans la vie et il était déterminé à y arriver.

L'H : Êtes-vous déjà sortie avec quelqu'un qui n'avait pas d'argent, ni un physique attirant et qui n'était ni drôle, ni intelligent ou déterminé ?

La F : Non. Pas que je me souviens.

L'H : Pouvez-vous penser à ce qui vous motiverait ?

La F : Eh bien, s'il était engagé dans un projet unique ou passionnant et qu'il s'y implique, je serais intéressée.

L'H : Autre chose ?

La F : S'il prenait vraiment soin de moi et m'aidait à être moi-même, ou s'il faisait ressortir quelque chose de spécial à mon sujet.

L'H : Comment sauriez-vous que quelqu'un prend vraiment soin de vous ?

Ce dialogue montre comment on peut utiliser des questions simples pour passer de croyances de surface à des croyances et des valeurs plus profondes et donner ainsi plus de choix et de flexibilité à une personne.

Reconnaître que les gens ont des critères différents (et des hiérarchies de critères différentes) est essentiel pour résoudre les conflits et gérer la diversité. Certains individus et certaines cultures accordent plus d'importance à la « réalisation des tâches » qu'à la « préservation des relations ». D'autres ont des priorités exactement à l'opposé.

La hiérarchie des critères est l'un des grands modèles de la magie du langage. Grâce à ce modèle, on peut réévaluer (ou renforcer) une généralisation en fonction d'un critère plus important que ceux qui étaient là au moment où la généralisation s'est construite.

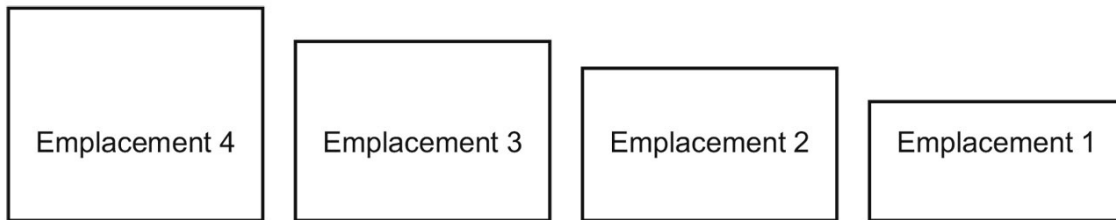
La technique suivante propose de mettre en application ce modèle pour identifier et écarter les conflits liés aux différents niveaux de critères.

LA TECHNIQUE DE LA HIÉRARCHIE DES CRITÈRES

Les critères d'une personne, à différents niveaux de sa « hiérarchie des critères », font souvent des allers-retours entre « soi » et « les autres » ; ils se rapprochent par couches successives des valeurs fondamentales en passant à des « niveaux » plus profonds d'expérience. C'est-à-dire que les critères comportementaux (par exemple, « faire ou accomplir quelque chose pour les autres ») sont souvent supplantés par ceux qui sont liés aux capacités (par exemple, « apprendre quelque chose pour soi-même »). Les critères du niveau des capacités sont surpassés par ceux du niveau des croyances et des valeurs (par exemple, « être responsable envers les autres » ou « suivre les règles »). Les croyances et les valeurs seront à leur tour surpassées par les critères du niveau de l'identité (par exemple, « être un certain type de personne » ou « maintenir son intégrité personnelle »).

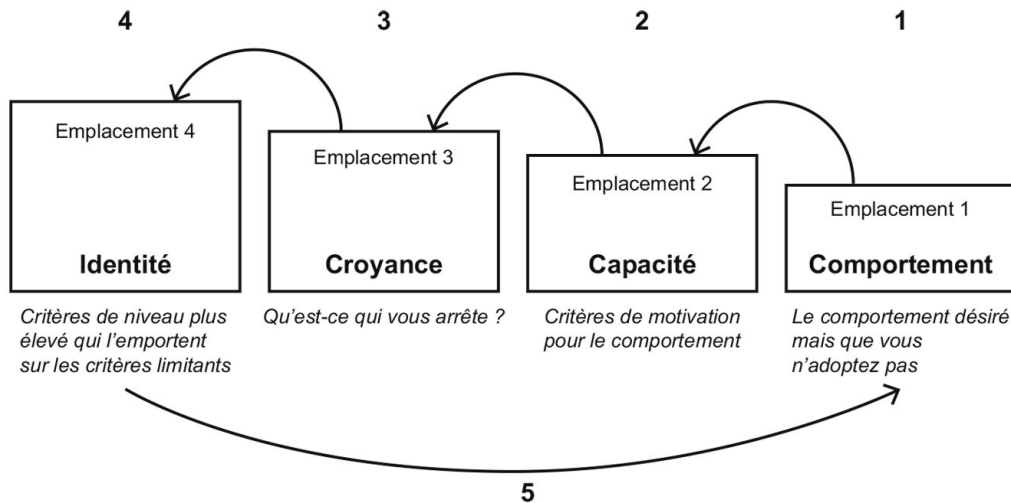
On associe souvent aussi différents niveaux de critères à des systèmes de représentation ou aux qualités des sous-modalités de leurs « équivalences de critère ». Connaître ces différents aspects des critères peut vous aider à vous « accorder et guider » ou à « exploiter » les différents niveaux de critères afin de surmonter les conflits et d'atteindre plus efficacement des états désirés. Dans la procédure suivante, nous allons utiliser le tri spatial et le processus du contre-exemple pour identifier différents niveaux de critères et leurs représentations, transformer toute résistance intérieure et établir un nouveau modèle de comportement.

Avant de commencer, choisissez quatre emplacements différents au sol, côte à côte, comme sur le diagramme suivant.



Disposition spatiale pour la technique de la hiérarchie des critères

1. Dans l'emplacement n° 1, identifiez un comportement que vous voulez adopter mais que vous vous empêchez de faire.
Par exemple, faire de l'exercice régulièrement.
2. Allez sur l'emplacement n° 2 et identifiez les critères qui vous motivent pour avoir ce nouveau comportement.
Par exemple, je veux faire de l'exercice pour « être en bonne santé » et « avoir l'air bien ».
Identifiez la représentation sensorielle ou « l'équivalence de critères » utilisée pour déterminer les critères.
Par exemple, une image de moi dans le futur, en bonne santé et avec une belle apparence.
3. Allez sur l'emplacement n° 3 et trouvez les critères qui vous empêchent d'adopter réellement le comportement désiré.
(Remarque : il s'agira de critères d'un niveau supérieur parce que, par définition, ils l'emportent sur les critères de motivation.)
Par exemple, je ne fais pas de l'exercice de façon régulière parce que je n'ai pas « le temps » et que « ça fait mal ».
Identifiez la représentation sensorielle ou « l'équivalence de critères » utilisée pour déterminer les critères.
Par exemple, un sentiment de stress et de tension associé au manque de temps et aux douleurs physiques.
4. Allez sur l'emplacement n° 5 et passez à un critère de niveau supérieur qui l'emporte sur les critères limitants de l'étape 3. Par exemple, vous pourriez demander : « Qu'y a-t-il d'assez important dans ma vie pour que je trouve toujours du temps pour m'y consacrer, même si cela fait mal ? Quelle valeur je satisfais qui me le rend plus important ? »
Par exemple, « la responsabilité envers ma famille ».
Identifiez la représentation sensorielle ou « l'équivalence de critères » utilisée pour déterminer ce critère.
Par exemple, je visualise ma famille en sécurité et heureuse, je me sens bien par rapport à cela et je me dis à quel point c'est important.



Séquence d'étapes pour la hiérarchie de la technique des critères

5. Vous êtes maintenant prêt à utiliser la séquence de techniques suivante :

- a) **Effet de levier** : gardez à l'esprit votre critère de niveau le plus élevé et retournez à l'emplacement n° 1, en contournant les emplacements n° 2 et 3. Appliquez le critère de niveau le plus élevé au comportement désiré afin de passer outre aux objections limitantes. Par exemple : « *Puisque mon comportement est un modèle pour ma famille, ne devrais-je pas me montrer plus responsable en m'attachant à rester en bonne santé et à paraître sous mon meilleur jour ?* »
- b) **Utiliser l'« équivalence de critères » du critère le plus élevé** : avancez sur l'emplacement n° 2 et ajustez les qualités de la représentation interne des critères que vous associez au comportement désiré. Faites-le jusqu'à ce qu'ils correspondent à l'« équivalence de critères » qui vous permet de déterminer votre critère du niveau le plus élevé. Par exemple, *visualisez-vous en bonne santé et avec une belle apparence ; voyez votre famille en sécurité et heureuse ; sentez-vous bien à ce sujet et dites-vous à quel point c'est important.*
- c) **S'accorder aux critères limitants** : passez de l'emplacement n° 2 à l'emplacement n° 3 et explorez les options qui vous permettront d'atteindre le comportement désiré ; elles doivent correspondre aux critères des trois niveaux sans s'opposer aux critères limitants. Par exemple : « *Existe-t-il un programme d'exercice régulier qui ne prenne pas beaucoup de temps ni ne cause de douleurs physiques et auquel je pourrais associer ma famille ?* »

LES CROYANCES ET LES ATTENTES

LES CROYANCES ET LES SYSTÈMES DE CROYANCES

Nous venons de voir l'importance des valeurs et des critères pour cadrer notre expérience et lui donner du sens ; nous disposons d'une autre manière très puissante d'y parvenir avec les croyances. Nos croyances sont une autre des composantes clés de notre « structure profonde ». Elles façonnent et créent les « structures de surface » de nos pensées, de nos paroles et de nos actions de bien des manières. Les croyances déterminent le sens que nous donnons aux événements et sont au cœur de la motivation et de la culture. Nos croyances et nos valeurs permettent de renforcer ou d'inhiber (motivation et permission) des capacités et des comportements particuliers. Les croyances et les valeurs se rapportent à la question « Pourquoi ? ».

Les croyances sont essentiellement des jugements et des évaluations sur nous-mêmes, les autres et le monde qui nous entoure. Pour la PNL, les croyances sont très proches des généralisations et portent sur les thèmes suivants : 1) la causalité, 2) le sens et 3) les limites au sujet : (a) du monde qui nous entoure, (b) de notre comportement, (c) de nos capacités et (d) de notre identité. Des affirmations comme : « Le déplacement des plaques continentales est la cause des tremblements de terre » et « La colère de Dieu provoque les tremblements de terre », par exemple, reflètent des croyances différentes sur la cause des événements dans notre monde. Des affirmations telles que : « Le pollen provoque des allergies », « Il est contraire à l'éthique de cacher des informations », « Il n'est pas possible pour un humain de courir

un mille en moins de quatre minutes », « Je ne réussirai jamais parce que j'apprends lentement » et « Derrière chaque comportement se trouve une intention positive » représentent des croyances sous une forme ou une autre.

Les croyances fonctionnent à un niveau différent du comportement et de la perception ; elles influencent notre expérience et notre interprétation de la réalité en reliant nos expériences à nos critères ou à nos systèmes de valeurs. Pour être plus concrètes, par exemple, les valeurs doivent être reliées à des expériences par le biais des croyances. Les croyances connectent les valeurs à l'environnement, aux comportements, aux pensées et aux représentations, ou à d'autres croyances et valeurs. Elles définissent la relation entre les valeurs et leurs causes, les « équivalences de critères » et les conséquences (nous y reviendrons plus en détail au chapitre 6). Une croyance lie une valeur particulière à une autre partie de notre expérience. La phrase « Le succès demande de travailler dur », par exemple, lie la valeur « succès » à un type d'activité (« le travail laborieux »). La phrase « Le succès est surtout une question de chance » relie la même valeur à une autre catégorie d'activité (« la chance »). Chacun d'entre nous, en fonction de ses croyances, pourra adopter des approches différentes pour atteindre le succès. De plus, la façon dont une situation, une activité ou une idée correspond (ou ne correspond pas) aux croyances et aux systèmes de valeurs d'une personne ou d'un groupe déterminera comment ces situations, activités ou idées seront perçues et intégrées.

Sur le plan neurologique, les croyances sont associées au système limbique et à l'hypothalamus dans le cerveau moyen. Le système limbique est en lien à la fois avec les émotions et avec la mémoire à long terme. Bien qu'il soit une structure plus « primitive » que le cortex du cerveau, il sert à intégrer l'information du cortex et à réguler le système nerveux autonome (qui contrôle les fonctions corporelles de base comme la fréquence cardiaque, la température corporelle, la dilatation des pupilles, etc.) Parce qu'elles sont produites par des structures plus profondes du cerveau, les croyances apportent des changements dans les fonctions physiologiques essentielles du corps et sont responsables de plusieurs de nos réponses inconscientes. En fait, nous savons que nous croyons vraiment quelque chose lorsque des réactions physiologiques se déclenchent ; notre « cœur » bat, notre « sang ne fait qu'un tour » ou nous ressentons « des picotements sur la peau » (tous effets que nous ne pouvons généralement pas provoquer consciemment). C'est ainsi qu'un polygraphe est capable de détecter si une personne « ment » ou non.

Les gens ont une réaction physique différente selon qu'ils croient ce qu'ils disent, ou qu'ils le « disent » simplement pour le dire (comme un acteur pourrait réciter une réplique), ou encore lorsqu'ils ne sont pas sincères ou congruents.

C'est le lien intime entre les croyances et les fonctions physiologiques profondes qui rendent aussi les croyances à ce point influentes et puissantes dans le domaine de la santé et de la guérison (comme dans le cas de l'effet placebo). Les croyances peuvent avoir un effet d'auto-organisation ou d'« autoréalisation » sur notre comportement à plusieurs niveaux, en dirigeant notre attention sur un domaine et en nous détournant d'un autre. Une personne qui se croit profondément atteinte d'une maladie incurable commencera à organiser sa vie et ses actions autour de cette croyance et prendra de nombreuses décisions subtiles et souvent inconscientes en résonance avec cette croyance. Quelqu'un d'autre, avec la croyance forte qu'il guérira, prendra des décisions tout à fait différentes. Et parce que les attentes générées par nos croyances ont un effet sur notre système nerveux central, elles peuvent aussi produire des effets physiologiques spectaculaires. L'histoire suivante en est une illustration frappante. Une femme avait adopté un bébé et, parce qu'elle croyait que les « mères » étaient censées fournir du lait à leurs bébés, elle a réellement commencé à en produire suffisamment pour allaiter son enfant adopté !

LE POUVOIR DES CROYANCES

Les croyances ont une grande influence sur nos vies. On sait également qu'il est difficile de les modifier avec les codes habituels de la logique ou de la pensée rationnelle. À ce sujet, Abraham Maslow raconte l'histoire d'un patient qui était suivi par un psychiatre. Le patient ne voulait pas manger ou prendre soin de lui, prétendant qu'il était un cadavre. Le psychiatre passa de nombreuses heures à discuter avec lui pour essayer de le convaincre que ce n'était pas le cas. Finalement, il demanda au patient si les cadavres saignaient. Celui-ci répondit : « Bien sûr, les cadavres ne saignent pas, toutes leurs fonctions corporelles ont cessé. » Le psychiatre le persuada alors d'essayer une expérience : il lui ferait une petite piqûre sur la peau avec une

épingle et ils verraient s'il commençait à saigner. Le patient accepta. Après tout, il était un cadavre. Le psychiatre lui piqua donc délicatement la peau avec une aiguille et, bien sûr, le patient commença à saigner. Sous le choc et la stupéfaction, ce dernier lui dit en haletant : « Bon Dieu... les cadavres SAIGNENT ! »

Si quelqu'un croit vraiment qu'il peut faire quelque chose, il le fera, et s'il croit que c'est impossible, aucun de ses efforts ne lui permettra de se convaincre qu'il peut y arriver. C'est une croyance communément admise. Ce qui est malheureux, c'est que de nombreuses personnes malades, comme celles qui ont le cancer ou des maladies cardiaques, parlent souvent à leurs médecins et à leurs amis de leur maladie avec le même type de croyances : « Il est trop tard à présent », « Je ne peux rien faire de toute façon », « Je suis une victime... J'ai tiré le mauvais numéro », et cela limite en général les pleines ressources du patient. Les croyances que nous avons sur nous et sur le monde impactent considérablement notre efficacité au quotidien. Car nous avons tous des croyances qui nous donnent des ressources et d'autres qui nous limitent.

Le pouvoir des croyances a été démontré dans une étude éclairante avec un groupe d'enfants d'intelligence moyenne, d'après les tests qu'ils avaient passés. Ces enfants ont été répartis au hasard en deux groupes égaux. L'un des groupes a été confié à un enseignant à qui l'on a dit que les enfants étaient « doués » et l'autre à un enseignant qui, lui, a eu pour information que les enfants apprenaient « lentement ». Un an plus tard, les deux groupes ont passé un nouveau test d'intelligence. Sans surprise, la plus grande partie du groupe qui avait été arbitrairement identifiée comme étant « douée » a obtenu de meilleurs résultats qu'auparavant, alors que la majorité de l'autre groupe, qualifiée de « lente », a obtenu des résultats inférieurs ! Les croyances de l'enseignant au sujet des élèves ont affecté leur capacité d'apprentissage.

Dans une autre étude, cent « survivants » du cancer (des patients qui avaient inversé leurs symptômes depuis plus de dix ans) ont été interrogés sur ce qu'ils avaient fait pour arriver à ce résultat. Les entrevues ont montré qu'aucune méthode de traitement ne s'était révélée plus efficace qu'une autre. Certains avaient suivi des traitements standards de chimiothérapie et/ou de radiothérapie, d'autres une méthode de nutrition, d'autres encore s'étaient engagés dans une voie spirituelle, ou s'étaient intéressés à la psychologie et certains n'avaient rien fait du tout. La seule chose qui caractérisait l'ensemble

du groupe, c'est qu'ils croyaient tous que la démarche qu'ils avaient adoptée allait fonctionner.

Le record du « mille en quatre minutes » est une autre bonne illustration de la manière dont les croyances nous limitent ou nous aident à nous dépasser. Avant le 6 mai 1954, on croyait que courir un mille en moins de quatre minutes était une barrière de vitesse infranchissable pour un être humain. Au cours des neuf années qui ont précédé le jour historique où Roger Bannister a franchi le plafond de quatre minutes, aucun coureur ne s'en était même approché. Six semaines après l'exploit de Bannister, le coureur australien John Lundy a abaissé le record d'une seconde. Dans les neuf années suivantes, près de deux cents personnes ont franchi cette barrière, ce qui paraissait autrefois impossible.

Il est vrai que ces exemples semblent démontrer que nos croyances peuvent façonner, influencer, voire déterminer notre niveau d'intelligence, notre santé, nos relations, notre créativité, et même notre aptitude au bonheur et à la réussite personnelle. Pourtant, si elles ont réellement un tel impact dans nos vies, comment pouvons-nous les maîtriser pour qu'elles ne nous contrôlent pas ? Beaucoup de nos croyances se sont forgées lorsque nous étions enfants au contact de nos parents, de nos enseignants, avec la socialisation et les médias, avant même que nous ayons été conscients de leur impact ou en mesure de faire un choix à leur sujet. Est-il possible alors de restructurer, de désapprendre ou de modifier d'anciennes croyances limitantes et de nous imprégner de nouvelles susceptibles d'accroître notre potentiel au-delà de ce que nous pouvons imaginer ? Et dans l'affirmative, comment nous y prenons-nous ?

Grâce à la programmation neuro-linguistique et aux modèles de la magie du langage, nous disposons de nouveaux outils puissants pour recadrer et transformer des croyances potentiellement limitantes.

LES CROYANCES LIMITANTES

Les croyances limitantes les plus courantes se manifestent dans trois types de situations, en particulier : lorsqu'il y a du désespoir, de l'impuissance et de la dévalorisation. Ces trois domaines de croyance peuvent exercer une forte

influence sur la santé mentale et physique d'une personne.

1. Le désespoir : c'est croire que l'état désiré n'est pas réalisable, quelles que soient vos capacités.
2. L'impuissance : c'est croire que l'objectif désiré est possible mais que vous n'êtes pas capable de l'atteindre.
3. La dévalorisation : c'est croire que vous ne méritez pas l'objectif désiré à cause de qui vous êtes ou de quelque chose que vous avez (ou n'avez pas) fait.

Le désespoir survient lorsqu'une personne ne croit même pas qu'un objectif est possible. Cette croyance se repère à des pensées telles que « Peu importe ce que je fais, cela ne fera pas de différence. Ce que je veux n'est pas possible à obtenir. C'est hors de mon contrôle. Je suis une victime. »

L'impuissance se manifeste lorsqu'une personne croit que l'objectif existe et qu'il est possible de le réaliser mais ne se croit pas capable de l'atteindre. Il en résulte un sentiment comme : « Il est possible pour les autres d'atteindre ce but, mais pas pour moi. Je ne suis pas assez bon ou pas assez compétent pour l'accomplir. »

La dévalorisation se produit quand une personne croit que le but désiré est possible et même qu'elle a la capacité de l'atteindre mais qu'elle ne mérite pas d'obtenir ce qu'elle veut. Cette croyance est souvent accompagnée de pensées comme : « Je suis un imposteur. Je ne suis pas à ma place. Je ne mérite pas d'être heureux ou en bonne santé. Il y a quelque chose qui ne va pas du tout chez moi et je mérite de souffrir et d'être malheureux. »

Pour réussir, il est vraiment important de faire basculer ce genre de croyances limitantes vers des croyances qui donnent de l'espoir pour l'avenir, qui permettent d'avoir conscience de ses capacités et de ses responsabilités, et donnent un sentiment d'estime de soi et d'appartenance.

De toute évidence, les croyances les plus envahissantes sont celles qui touchent à notre identité. Voici quelques-unes de ces croyances : « Je suis incapable, je ne vauds rien, je suis une victime. Je ne mérite pas de réussir. Si j'obtiens ce que je veux, je perdrai quelque chose. Je n'ai pas le droit de réussir. »

Les croyances limitantes fonctionnent parfois comme un « virus de la pensée » avec une capacité de destruction semblable à celle d'un virus informatique ou biologique. Un « virus de la pensée » est une croyance

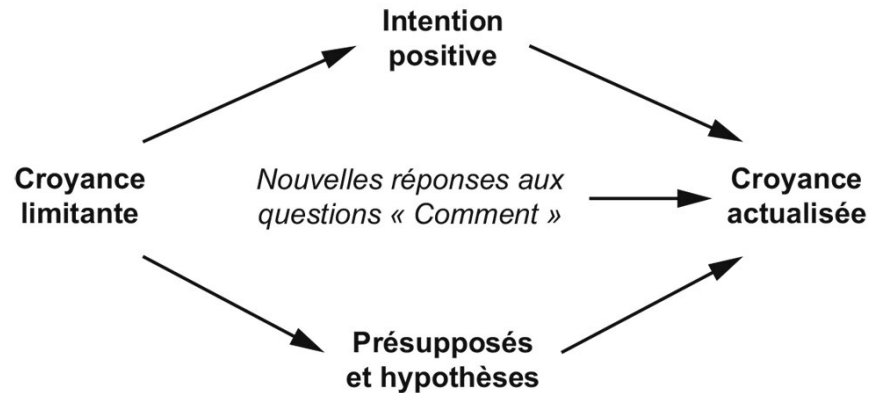
limitante qui peut devenir une « prophétie autoréalisatrice » et interférer avec les efforts et la capacité d'une personne à guérir ou à s'améliorer (la structure et l'influence des virus de la pensée sont traitées plus en détail au chapitre 8). Dans les virus de la pensée, il y a des hypothèses et des présupposés tacites qui les rendent difficiles à identifier et à remettre en question car, souvent, les croyances les plus influentes sont inconscientes.

Les croyances limitantes et les virus de la pensée sont perçus le plus souvent comme des « impasses » en apparence insurmontables dans le processus de changement. Dans une telle impasse, une personne ressentira quelque chose comme : « J'ai tout essayé pour changer et rien ne fonctionne. » Pour faire face efficacement aux impasses, il est essentiel de trouver la croyance limitante qui en est à l'origine et de la maintenir là.

Transformer les croyances limitantes

En fin de compte, nous transformons nos croyances limitantes et nous « immunisons » des « virus de la pensée » en élargissant et en enrichissant nos modèles du monde, et en ayant une idée plus claire de notre identité et de nos missions. Les croyances limitantes, par exemple, apparaissent souvent pour nous permettre d'atteindre un but positif, comme se protéger, mettre des limites, ressentir que nous avons des ressources personnelles, etc. Dès que nous prenons conscience de ces intentions plus profondes et actualisons nos cartes mentales, en y incluant d'autres moyens plus efficaces d'atteindre nos buts, nous transformons nos croyances, souvent, sans trop d'effort ni de peine.

De nombreuses croyances limitantes découlent de questions « comment » restées sans réponse. C'est-à-dire, si une personne ne sait pas comment changer son comportement ou accomplir une certaine tâche, elle peut facilement créer la croyance que « son comportement ne peut pas être changé » ou qu'elle « est incapable d'accomplir cette tâche avec succès ». C'est pour cette raison qu'il est important de répondre à un certain nombre de questions « comment » afin de transformer nos croyances limitantes. Par exemple, une croyance comme « Il est dangereux de montrer mes émotions », nous demande de savoir répondre à la question : « Comment puis-je montrer mes émotions tout en restant en sécurité ? »



Les croyances limitantes peuvent être transformées ou actualisées en identifiant les intentions positives et les présupposés qui les sous-tendent et en fournissant des alternatives et de nouvelles réponses aux questions « Comment »

Les croyances, qu'elles soient aidantes ou limitantes, se construisent souvent en fonction du feedback et de l'influence de personnes qui comptent pour nous. Par exemple, la plupart du temps, nous définissons notre identité et notre mission par rapport à ces personnes significatives ou « mentors » ; elles sont, pour nous, des références dans les systèmes plus élargis dont nous faisons partie. Comme l'identité et la mission englobent nos croyances et nos valeurs dans un cadre plus large, ces relations importantes à établir ou à faire évoluer pourront exercer une forte influence sur nos croyances. Par conséquent, en clarifiant les relations essentielles ou en les transformant, comme les messages reçus dans le cadre de ces relations, nous facilitons spontanément les changements de croyances. Pour favoriser un changement de croyance durable, il est important d'établir de nouvelles relations, en particulier, celles qui apportent un soutien positif au niveau de l'identité (c'est l'un des principes à la base de la technique PNL de réimprinting).

En résumé, les croyances limitantes peuvent être actualisées et transformées par les actions suivantes :

- Identifier et reconnaître l'intention positive sous-jacente.
- Identifier les hypothèses ou présupposés tacites ou inconscients qui ont fondé la croyance.
- Élargir la perception que l'on a des chaînes de cause à effet ou des « équivalences complexes » (également appelées « équivalences de critères ») en relation avec la croyance.
- Fournir des informations sur le « comment », avec des alternatives allant

dans le sens de l'intention ou le but positifs de la croyance limitante.

- Définir ou actualiser les relations clés qui structurent le sens de sa mission (et de son objectif), et recevoir un soutien positif au niveau de l'identité.

LES ATTENTES

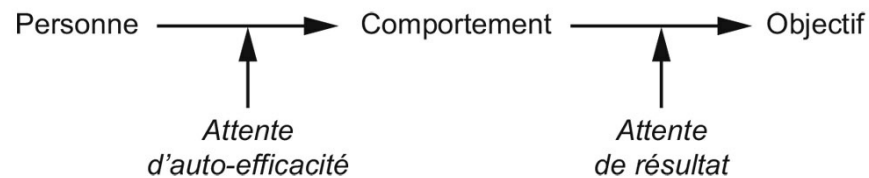
Les croyances, aidantes ou limitantes, sont liées à nos attentes. L'attente c'est « attendre avec impatience » un événement ou un résultat. Selon le dictionnaire Webster, l'attente « suppose d'avoir une très grande certitude, au point de se préparer ou d'anticiper certaines choses, actions ou ressentis ». Les attentes ont une influence sur notre comportement à plusieurs titres, selon l'orientation que nous leur donnons. Sigmund Freud souligne en 1893 :

Certaines idées ont un effet d'attente qui leur est attaché. Il y en a de deux sortes : celles où je fais telle ou telle chose – et que nous appelons des intentions – et celles au sujet de ce qui m'arrive, soit des attentes à proprement parler. L'effet qui leur est attaché dépend de deux facteurs, d'abord du degré d'importance que le résultat revêt pour moi, et ensuite du degré d'incertitude inhérent à l'attente du résultat.

Les croyances et les attentes que nous avons avec nos objectifs et nos aptitudes personnelles jouent un rôle important dans notre capacité à atteindre des états désirés. La distinction de Freud entre « intentions » et « attentes » se réfère à ce qui est connu en psychologie cognitive moderne (Bandura, 1982) sous le nom d'« auto-efficacité » et d'« attente de résultat ». L'*attente de résultat*, c'est lorsqu'on estime qu'un comportement donné mène à certains résultats. L'*attente d'« auto-efficacité »* conduit à la conviction que l'on peut personnellement adopter avec succès le comportement nécessaire pour atteindre l'objectif désiré.

Ce type de croyances et d'attentes détermine le niveau d'effort que nous allons fournir et le temps consacré à le faire pour gérer des situations stressantes ou difficiles. Dans les activités autonomes, par exemple, lorsque nous doutons de la possibilité d'atteindre l'objectif, ou de nos capacités à le réaliser, nous avons tendance à saper nos propres efforts s'ils touchent à nos limites. En règle générale, ne pas avoir l'assurance qu'on obtiendra un résultat conduit à un sentiment de « désespoir » qui pousse à abandonner par

apathie. Ne pas avoir d'attente d'« auto-efficacité », en revanche, amène à se sentir en inadéquation et à se retrouver « impuissant ».



La relation entre l'attente d'« auto-efficacité » et l'attente de « résultat »

Par contre, de fortes attentes positives peuvent motiver pour redoubler d'efforts et libérer des capacités dormantes. Ce qu'on appelle l'« effet placebo » illustre bien l'impact que peut avoir une attente forte. Dans cette situation, une personne reçoit un « faux » médicament ou une pilule qui ne contient aucun ingrédient médical actif. Si toutefois le patient croit que la pilule est « réelle » et s'attend à aller mieux, il commencera à manifester concrètement des améliorations physiques. En fait, certaines études sur les placebos rapportent des résultats assez spectaculaires. Dans ces exemples, c'est l'attente qui déclenche réellement des capacités comportementales jusque-là inexploitées bien que latentes.

Lorsqu'il s'agit d'apprentissage et de changement, l'attente de résultat dépend des compétences à apprendre ou des comportements à adopter que nous estimons nécessaires pour produire les bénéfices désirés dans notre environnement. Alors que l'attente en matière d'auto-efficacité a à voir avec le degré de confiance que l'on a en soi, qu'il s'agisse d'efficacité personnelle, d'aptitude à acquérir les compétences ou les comportements requis.

Et lorsque nous réalisons une bonne performance, en atteignant un objectif désiré dans des conditions difficiles, la confiance en nos capacités s'en trouve renforcée. Les gens ne réalisent généralement pas leur plein potentiel, même lorsqu'ils en ont les compétences. C'est souvent dans des situations qui mettent leurs limites à l'épreuve qu'ils découvrent ce qu'ils sont capables de faire.

L'attente de résultat nous motive, principalement, en raison de ce que nous projetons comme résultat sur notre comportement. De ce fait, nos ressentis et nos actions reflètent l'importance que nous attachons aux conséquences prévisibles et à leurs causes. De grandes attentes de résultats « positifs », par exemple, peuvent nous pousser à redoubler d'efforts dans l'espoir d'atteindre

un état désiré. Par contre, des conséquences anticipées comme « négatives » conduiront soit à l'évitement, soit à l'apathie.

En PNL, les attentes sont un exemple classique de la relation entre la carte et le territoire et de l'influence des cartes internes sur le comportement. Une « attente » est une carte mentale liée aux actions et à leurs conséquences futures. La carte peut se rapporter à notre comportement, à ses conséquences ou aux événements qui se produisent. Lorsque ces cartes sont très ancrées, elles peuvent avoir une influence plus grande que la réalité de ce que nous vivons.

Nous avons tous des attentes et espérons que le monde y répondra. Le décalage entre le monde en général et les attentes que nous formons à son égard crée beaucoup de déceptions. Comme le souligne Richard Bandler : « La déception demande une bonne planification. » Anticiper fortement le succès ou l'échec est à la base de ce qu'on appelle les « prophéties autoréalisatrices ».

Ainsi, les attentes sont comme un autre type de « cadre » puissant autour de nos expériences ; à bien des égards, elles influencent ou déterminent les croyances et les jugements que nous tirons de ces expériences. Savoir que les attentes ont un impact a servi au cours des siècles à influencer la perception des peuples et leur capacité à évaluer les événements et les situations. Les commentaires suivants d'Adolf Hitler dans son livre *Mein Kampf* illustrent bien cela :

La capacité d'assimilation de la grande masse n'est que très restreinte, son entendement petit, par contre, son manque de mémoire est grand. Donc toute propagande efficace doit se limiter à des points fort peu nombreux et les faire valoir à coups de formules stéréotypées aussi longtemps qu'il le faudra, pour que le dernier des auditeurs soit à même de saisir l'idée. Si l'on abandonne ce principe et si l'on veut être universel, on amoindrira ses effets, car la multitude ne pourra ni digérer ni retenir ce qu'on lui offrira. Ainsi le succès sera affaibli et finalement annihilé.

Ainsi plus le contenu de l'exposé doit être ample, plus est nécessaire la justesse psychologique dans la détermination de la tactique.

Il était, par exemple, (pendant la Première Guerre mondiale) complètement absurde de ridiculiser l'adversaire, comme cela se faisait dans la propagande des journaux satiriques autrichiens et allemands. Complètement absurde, car la rencontre du lecteur avec l'adversaire au front devait immédiatement faire naître en lui une conviction tout autre ; ainsi le soldat allemand, sous l'impression immédiate de la résistance de l'adversaire, se sentait trompé par ceux qui, jusqu'ici, s'étaient chargés de le renseigner, et au lieu de renforcer son désir de combattre ou même seulement sa résistance, on arrivait au résultat contraire : l'homme s'abandonnait au découragement.

Au contraire, la propagande de guerre des Anglais et des Américains était psychologiquement rationnelle. En même temps qu'elle représentait à leur propre peuple les Allemands comme des barbares et des Huns, elle préparait le soldat isolé à résister aux horreurs de la guerre et l'aidait de la sorte à se préserver contre les désillusions. L'arme terrifiante qui alors était employée contre lui, lui apparaissait plutôt comme la confirmation de l'initiation qu'il avait reçue et renforçait en lui aussi bien la justesse des affirmations de son gouvernement qu'elle augmentait sa rage et sa haine contre l'infâme ennemi. Car la force terrifiante des armes ennemies qu'il apprenait maintenant à connaître par lui-même, lui apparaissait peu à peu comme la démonstration de la brutalité « de Hun » du barbare adversaire, déjà connu de lui, sans qu'il ait été amené à penser un seul moment que ses propres armes pouvaient avoir des effets encore plus terrifiants.

Ainsi le soldat anglais ne pouvait jamais se sentir faussement renseigné dans son pays : ce qui fut malheureusement le cas pour le soldat allemand, à tel point qu'à la fin, il récusait tout renseignement officiel comme « duperie » et « bourrage de crâne ».

Il ne fait aucun doute qu'une grande partie de l'influence d'Hitler en tant que leader venait de sa prise de conscience, de sa compréhension et de son application des principes qui sous-tendent la magie du langage – et, malheureusement, c'est un exemple archétypal de l'utilisation abusive de ces principes. Ce qu'il déclare ci-dessus illustre comment les « cadres » que posent les attentes ont un impact et influencent les conclusions que les gens tirent de leur expérience.

Les soldats allemands se sont sentis déçus, trompés et découragés quand ils ont découvert que leurs adversaires n'étaient pas des bouffons stupides comme on le leur avait fait croire. De leur côté, les soldats britanniques et américains ont affronté ce à quoi ils s'attendaient – des adversaires brutaux comme des Huns – ce qui renforça leur foi en leur cause et « augmenta leur furie et leur haine » contre leur ennemi.

Nous voyons bien ici le fort impact des attentes sur la motivation (et sur les conclusions que nous en tirons).

Les attentes en matière de renforcement, par exemple, exercent une plus grande influence sur le comportement que sur le renforcement en lui-même. Des expériences, faites avec des élèves récompensés pour avoir démontré certaines aptitudes comportementales, montrent que l'effort qu'ils ont déployé diminue considérablement lorsqu'ils ne s'attendent plus à être récompensés en d'autres occasions – et ceci, indépendamment du fait que ces mêmes actions soient ou non récompensées plus tard. Ainsi, avoir la croyance ou l'attente qu'un comportement sera renforcé dans le futur a plus d'influence sur ce comportement que de savoir objectivement qu'il a déjà été

renforcé dans le passé.

La force d'une attente dépend de la puissance avec laquelle on se représente ses conséquences prévisibles. En PNL, plus une personne est capable de voir, d'entendre et de ressentir un résultat futur en l'imaginant, plus ses attentes seront fortes. Nous pouvons donc renforcer une attente, en intensifiant les images, les sons, les mots et les sensations internes associés à nos actions ou aux conséquences prévisibles. Nous pouvons aussi l'affaiblir en diminuant la qualité ou l'intensité des représentations internes liées aux possibles résultats futurs.

Comme le montre l'exemple ci-dessus avec les élèves, une attente est renforcée par les croyances sous-jacentes sur les causes et effets. Si les élèves croient que « l'expérience est terminée », ils ne s'attendent plus à recevoir du renforcement pour les mêmes actions, comme cela avait été le cas plus tôt. C'est la raison pour laquelle les attentes sont souvent le reflet des croyances sous-jacentes. Si nous croyons que « travailler dur est payant », nous nous attendons à être récompensés pour notre travail. Si nous croyons qu'« un tel est un bon élève », nous nous attendons à ce qu'il réussisse bien en classe.

Les croyances sous-jacentes créent aussi des résistances ou des « contre-attentes » qui prennent la forme de représentations intérieures interférentes. Comme Freud l'a décrit :

L'incertitude subjective, la contre-attente, est elle-même représentée par un ensemble d'idées auxquelles je donnerai le nom d'« idées antithétiques pénibles »... Dans le cas d'une intention, ces idées antithétiques fonctionneront comme suit : « Je ne parviendrai pas à réaliser mes intentions parce que ceci ou cela est trop difficile pour moi et que je suis incapable de le faire ; je sais aussi que d'autres personnes ont échoué dans une situation similaire. » L'autre cas, celui de l'attente, n'a pas besoin d'être commenté : l'idée antithétique consiste à énumérer tout ce qui pourrait m'arriver d'autre que ce que je désire.

Ainsi, les attentes peuvent être « positives » ou « négatives ». C'est-à-dire qu'elles peuvent soutenir les résultats désirés, ou s'y opposer. Lorsque les attentes vont à l'encontre les unes des autres, cela crée souvent de la confusion ou des conflits internes. La PNL offre un certain nombre d'outils et de stratégies pour développer des attentes positives et gérer les attentes négatives. L'approche utilisée pour établir ou modifier les attentes fait appel à l'une ou l'autre des propositions suivantes :

- a) travailler directement avec les représentations sensorielles internes associées à l'attente.

b) travailler avec les croyances sous-jacentes, à la source de l'attente.

LES ATTENTES ET LE MODÈLE DES CONSÉQUENCES DE LA MAGIE DU LANGAGE

Avec le modèle des conséquences de la magie du langage, on utilise les attentes pour renforcer les généralisations et les croyances ou pour les remettre en question. Ce modèle souligne l'effet potentiel (positif ou négatif) d'une croyance ou de la généralisation qui en découle. En anticipant des conséquences positives, nous consolidons et renforçons les croyances et les jugements – même lorsqu'il s'agit d'un jugement négatif ou limitant (le principe appliqué ici est que « la fin justifie les moyens »). Combien de fois avons-nous entendu quelqu'un dire : « je dis cela (ou je fais cela) dans votre intérêt » ? Avec des conséquences négatives, bien sûr, nous nous attaquerons aux généralisations et les remettrons en question.

Ce modèle sur les conséquences se rapporte à la présupposition de la PNL selon laquelle :

Aucune réaction, aucune expérience ou comportement n'a de sens en dehors du contexte dans lequel il s'est produit ou de la réponse qu'il suscite ensuite. Tout comportement, toute expérience ou réaction est une ressource ou une limitation en fonction de la manière dont il s'intègre au reste du système.

Ainsi, les conséquences que nous avons anticipées agissent comme un type de cadre par rapport à d'autres expériences. En identifiant une conséquence positive, nous rétablissons d'une autre manière un cadre d'objectif qui tient compte des jugements ou des généralisations limitants ou négatifs.

L'exemple du psychiatre et du patient qui prétendait être un « cadavre » illustre bien la façon dont ce modèle pourrait être appliqué. Le psychiatre essayait d'utiliser la logique, pour convaincre le patient qu'il n'était pas un cadavre, en lui montrant qu'il saignait s'il le piquait avec une aiguille. Mais le patient a déjoué ses efforts lorsqu'il s'est exclamé avec étonnement : « Bon Dieu !.... les cadavres SAIGNENT ! ».

Si le psychiatre avait été familier du modèle des conséquences et des principes que nous avons explorés jusqu'à présent dans ce livre, au lieu d'être mis en échec par son patient, il aurait été capable d'exploiter les commentaires de ce dernier. Par exemple, il aurait pu dire : « Eh bien, si les cadavres peuvent saigner, je me demande ce qu'ils peuvent faire d'autre ? Peut-être que les cadavres chantent, dansent, rient, digèrent de la nourriture et même apprennent des choses. Essayons alors certaines de ces choses. Vous savez, vous pourriez découvrir qu'il est possible d'avoir une assez bonne vie en tant que cadavre (certaines personnes en ont l'air), tout en conservant les avantages positifs qu'il y a à en être un. » Au lieu d'essayer d'attaquer et de remettre en question la croyance, nous pouvons la recadrer et faire du problème un avantage. (Comme Einstein l'a souligné, on ne peut pas résoudre un problème avec la même pensée que celle qui l'a créé.)

J'ai moi-même obtenu un bon résultat en mettant en pratique ce modèle particulier avec une femme qui avait été diagnostiquée « obsessionnelle compulsive ». Elle croyait que les insectes lui tombaient dessus. Elle les appelait les « vraies puces imaginaires » ; « imaginaires » parce que personne d'autre n'admettait qu'elles soient réelles. Mais elles étaient « réelles » parce que lorsqu'elle les avait sur elle, elle les sentait. Elle ne pouvait pas l'ignorer. Elle avait la sensation terrible d'en être « envahie ».

Cette femme a passé énormément de temps à essayer de se protéger des « puces ». Elle avait soixante-douze paires de gants différents : pour conduire sa voiture, pour cuisiner, pour s'habiller, etc. Elle achetait toujours des vêtements plus longs que ses bras pour ne pas avoir la peau exposée. Elle se frottait constamment pour enlever les puces et elle le faisait tellement fort que sa peau rougissait et était à vif tout le temps.

Le fait que les puces étaient « imaginaires » lui donnait des options intéressantes. Par exemple, pour elle, tout le monde avait ces puces, mais certains en avaient plus que d'autres, surtout ses parents. Elle aimait vraiment ses parents mais, comme ce sont eux qui avaient le plus de puces, elle ne pouvait pas rester longtemps avec eux. Et parce que les puces étaient imaginaires, elles pouvaient même passer par le téléphone. Par conséquent, lorsque ses parents appelaient, les puces se déversaient par le récepteur et elle était obligée de leur raccrocher au nez.

Cette femme était au début de sa trentaine et se débattait avec cette obsession depuis plus de quinze ans. Bien entendu, les gens avaient essayé à

maintes reprises de la convaincre que ce système de croyances était fou ; toujours en vain. J'ai pris le temps d'entrer en relation avec elle, et de découvrir ses « équivalences de critères » et ses stratégies de réalité. Puis, à un moment donné, je lui ai dit : « Vous savez, toute votre vie vous avez essayé de vous débarrasser des puces. Vous avez toujours essayé de les faire partir. Ce n'est peut-être pas la bonne manière de vous y prendre. Est-ce que quelqu'un a déjà soigné votre allergie "imaginaire" aux "vraies puces imaginaires" ? »

J'ai expliqué que sa situation présentait tous les symptômes d'une allergie. Certaines personnes, par exemple, ont une allergie au pollen ; elles ne peuvent pas le voir, mais il entre dans leur nez et elles se sentent mal. Au lieu d'avoir à se cacher du pollen, à l'enlever ou à le faire disparaître, ces personnes peuvent toutefois utiliser des médicaments qui traitent leur système immunitaire pour réduire les symptômes de l'allergie.

J'ai ensuite sorti une bouteille de « placebos » et lui ai dit : « Ce sont de "vraies pilules imaginaires". Elles sont "imaginaires" parce qu'elles ne contiennent pas de vrais médicaments, mais elles sont "réelles" parce qu'elles guériront votre allergie et changeront votre ressenti. » En utilisant ce que je connaissais de ses équivalences de critères et de sa stratégie de réalité, j'ai décrit comment les placebos fonctionneraient, et comment ils lui permettraient d'avoir des sensations différentes. J'ai soigneusement expliqué la puissance de « l'effet placebo » et cité un certain nombre d'études dans lesquelles des placebos avaient traité efficacement des réactions allergiques. Cette explication correspondait tellement bien à son système de croyances qu'elle n'a pas pu trouver de failles dans ma logique et a accepté d'essayer les pilules.

Fait intéressant, lorsqu'elle est revenue la semaine suivante, elle avait vraiment peur. Elle avait peur parce que ces « vraies pilules imaginaires » avaient fonctionné. Elle s'est assise et a dit : « Comment vais-je savoir quel genre de vêtements acheter ? Ou de quelle manière échanger avec mes parents ? Comment vais-je savoir qui je peux laisser me toucher ? Comment vais-je savoir quoi faire et où aller dans le monde » ? Sa croyance sur les puces avait remplacé un certain nombre de stratégies de prise de décision qu'elle n'avait jamais développées. Comme je l'ai souligné plus tôt, les croyances limitantes découlent souvent de questions « comment » restées sans réponse. Pour changer cette croyance et que ce soit écologique, elle avait

besoin de répondre de façon appropriée à toutes ces questions « comment ».

Une fois que cette femme a commencé à croire qu'il lui était possible de se libérer des « puces », elle a dû faire face à ses croyances sur ses propres capacités. Cette nouvelle « attente de résultats » l'a amenée à réévaluer ses propres attentes en matière d'« auto-efficacité ». Grâce au coaching, elle a pu apprendre un certain nombre de stratégies efficaces de prise de décision et s'est libérée une fois pour toutes de son obsession.

Pour explorer le modèle des conséquences, identifiez une croyance limitante ou une généralisation qui vous empêche d'agir aussi efficacement que vous vous savez capable de le faire. Étoffe votre perception de cette situation ou de cette expérience en y réfléchissant de la manière suivante : « Quel est l'effet positif de la croyance ou de la généralisation qui en découle ? » Vous pouvez y parvenir en considérant le problème ou la difficulté à partir de plusieurs cadres de temps. Envisagez la situation comme si elle allait se produire dans une heure, un jour, une semaine, un mois, un an et dans plusieurs années.

Prenez par exemple, la croyance limitante : j'ai l'impression d'être lâche quand je commence à avoir peur dans des situations difficiles.

Conséquence positive : la peur empêche les gens de se précipiter dans quelque chose, ce qui les aide à agir de manière plus écologique. Par conséquent, la peur n'est pas une si mauvaise chose parce qu'elle incite à faire preuve de volonté et à agir de façon plus écologique. À long terme, votre peur fera de vous une personne plus sage et plus déterminée.

CARTOGRAPHIER LES PRINCIPALES CROYANCES ET ATTENTES

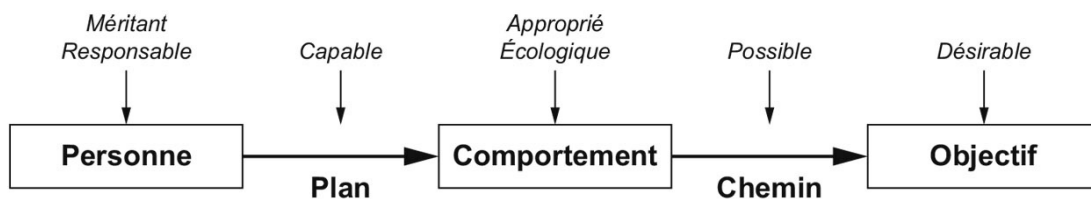
En général, les gens changent leur comportement en acquérant de nouvelles références et cartes cognitives pour être en mesure d'élaborer un « projet ». Le même comportement, cependant, ne produit pas toujours le même résultat. Certains facteurs, comme le « chemin » vers l'objectif, l'importance du soutien relationnel reçu, la quantité de variables du système et les outils dont nous disposons, détermineront la probabilité d'obtenir, avec un certain

comportement, un résultat désiré à l'intérieur de ce système.

Gérer le changement et atteindre des objectifs implique de disposer de cartes cognitives, de références, de soutien relationnel et d'outils nécessaires pour établir les hypothèses et les attentes les plus proches de nos buts, de nos tâches et situations.

Nos attentes influencent considérablement le degré de confiance que nous aurons pour atteindre un objectif. Le problème majeur avec nos croyances, lorsqu'il s'agit d'atteindre des objectifs, provient de nos attentes sur des éléments essentiels de changement, tels que :

1. L'objectif désiré.
2. La confiance que les actions spécifiées aboutiront à un résultat.
3. L'évaluation de la pertinence et de la difficulté d'un comportement (que l'on croie ou non qu'il conduise au résultat désiré).
4. La croyance que l'on est capable d'avoir le bon comportement pour réaliser le plan menant à l'objectif.
5. Le sens des responsabilités, l'estime de soi et la permission que l'on se donne d'aller vers les comportements et les objectifs souhaités.



Problèmes de croyance liés au changement

Prenons l'exemple d'une personne qui tente de se rétablir, d'apprendre quelque chose de nouveau ou de réussir dans un projet professionnel. Ses croyances peuvent lui poser problème par rapport à l'un ou l'autre des éléments de changement identifiés ci-dessus.

La première question invite à vérifier que l'objectif est désiré. Dans quelle mesure la personne veut-elle vraiment être en bonne santé, apprendre ou réussir ? Toutes choses égales par ailleurs, chacun d'entre nous veut sans aucun doute tout cela. Mais il est rare que toutes les choses soient égales, et, en réalité, la santé, l'apprentissage ou la réussite ne se situent pas toujours tout en haut de la hiérarchie des critères d'une personne. Quelqu'un pourrait

dire : « La santé n'est pas vraiment une priorité pour moi en ce moment. » ou « J'ai tant de choses qui requièrent mon attention, apprendre quelque chose de nouveau n'est pas si important. » ou encore « Les autres ont besoin de moi. Ce serait égoïste de me soucier de ma propre réussite. »

Et même lorsque nous voulons vraiment être en bonne santé, apprendre ou réussir, nous pouvons nous demander si nous y parviendrons et nous dire : « Ce n'est pas possible de guérir, quoi que je fasse. » ou « On n'apprend pas à un vieux singe à faire la grimace. » ou bien « Je ne devrais pas créer de faux espoirs au sujet de ma réussite. Il n'y a rien que je puisse accomplir qui fasse la différence. »

On peut désirer très fortement quelque chose et croire qu'on l'obtiendra, tout en doutant du choix du comportement le plus adéquat pour y parvenir. Pour certains, il est possible d'atteindre son objectif, à condition de ne pas utiliser tel ou tel plan, technique, programme, etc. D'autres croiront à l'efficacité d'une voie spécifique, mais s'opposeront aux efforts ou aux sacrifices qu'elle exige, ou encore ils s'inquiéteront des conséquences qu'elle aura sur d'autres aspects de leur vie. Quelqu'un peut être convaincu, par exemple, que faire de l'exercice ou adopter un meilleur régime le gardera en meilleure santé, sans vouloir toutefois changer son mode de vie. D'autres seront persuadés qu'un cours particulier les aidera à apprendre quelque chose d'important, mais ne pensent pas avoir du temps à y consacrer. D'autres encore, qu'un nouvel emploi les mènera au succès, tout en s'inquiétant de l'impact que cela aurait sur leur famille.

Il arrive aussi que des gens désirent un objectif, le croient réalisable et pensent que le comportement à mettre en œuvre pour l'atteindre est le bon, mais doutent de leur capacité à accomplir ce que cela demande. Ils peuvent se dire : « Je ne suis pas assez compétent, constant, intelligent, concentré, etc., pour faire ce que j'ai à faire et suivre le chemin qui me permettra d'atteindre l'objectif désiré. »

Toutefois, nous pouvons avoir un objectif, le croire possible, être confiant dans les actions définies pour le réaliser, croire en nos capacités à utiliser nos compétences et à accomplir ce qu'il faut pour y parvenir, et nous demander encore s'il est bien de notre responsabilité de le faire. Nous pouvons nous désoler et penser : « Ce n'est pas de ma responsabilité de tout faire pour être bonne santé, pour apprendre ou réussir. C'est le travail des experts. Je veux pouvoir compter sur quelqu'un d'autre. » D'autres douteront qu'ils méritent

d'être en bonne santé, d'apprendre ou de réussir. C'est une question d'estime de soi. Parfois, on ne se sent pas digne d'être en bonne santé, d'être intelligent ou d'avoir du succès. Si quelqu'un croit ne pas mériter de réaliser un objectif ou ne se sent pas responsable de ce qu'il y a à faire pour l'atteindre, alors peu importe qu'il en soit capable, qu'il connaisse la bonne manière d'y arriver ou qu'il désire y parvenir.

ÉVALUER LA MOTIVATION À CHANGER

Pour nous aider, nous et les autres, à atteindre nos objectifs, il est primordial de nous savoir capables d'évaluer et d'aborder l'ensemble de notre système de croyances. Nous ne pouvons pas mettre en œuvre efficacement des projets et des actions s'il y a trop de conflits ou de doutes. D'autre part, comme le montre l'effet placebo, des croyances et des hypothèses puissantes peuvent libérer des capacités et des « compétences inconscientes », inhérentes à une personne ou à un groupe, sans toutefois avoir été mobilisées jusque-là.

Il est possible de déterminer la motivation d'une personne ou d'un groupe en évaluant les cinq croyances clés que nous avons identifiées comme pertinentes dans le processus de changement. Il suffira d'élaborer ensuite une affirmation spécifique pour chaque croyance, comme l'illustrent les exemples ci-dessous :

1. L'objectif désiré.

Affirmation : « L'objectif est souhaitable et en vaut la peine. »

2. La confiance dans le fait que le résultat est atteignable.

Affirmation : « Il est possible d'atteindre l'objectif. »

3. L'évaluation de la pertinence ou de la difficulté des comportements requis pour atteindre l'objectif (que l'on croie ou non qu'ils conduisent au résultat désiré).

Affirmation : « Ce qui doit être fait pour atteindre l'objectif est approprié et écologique. »

4. La croyance que l'on est capable de générer les comportements requis.

Affirmation : « J'ai/Nous avons les capacités nécessaires pour atteindre l'objectif. »

5. L'estime de soi ou la permission que l'on se donne par rapport aux comportements et aux objectifs requis.

Affirmation : « Je suis/Nous sommes responsable(s) et mérite/méritons d'atteindre l'objectif. »

Une fois les croyances exprimées, nous pouvons mesurer notre niveau de confiance devant

chaque énoncé sur une échelle de 1 à 5, 1 étant le plus bas et 5 étant la note la plus haute pour exprimer la confiance. Nous obtenons aussitôt une vue intéressante de tout ce qui peut freiner la motivation ou la confiance. Toute croyance qui reçoit une note faible montre les zones possibles de résistance ou d'interférence qu'il sera bon de travailler.

Nous avons élaboré ci-dessous une fiche d'évaluation des croyances. C'est un outil simple et efficace pour vérifier rapidement si nos croyances correspondent bien à nos buts ou projets.

Fiche d'évaluation des croyances

Rédigez une description en une phrase de l'objectif ou du résultat à atteindre :

But/objectif : _____

a : « L'objectif est désirable et en vaut la peine. »

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

b : « Il est possible d'atteindre l'objectif. »

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

c : « Ce qui doit être fait pour atteindre l'objectif est approprié et écologique. »

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

d : « J'ai/you avez/nous avons les capacités nécessaires pour atteindre l'objectif. »

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

e : « Je suis/you êtes/nous sommes responsables et méritons d'atteindre l'objectif. »

Bâtir la confiance et renforcer la croyance

Dans les espaces ci-dessous, évaluez votre niveau de confiance par rapport à l'objectif en notant chacun des énoncés sur une échelle de 1 à 5, 1 étant la mesure la plus basse et 5, la plus haute.

Une fois que vous avez évalué votre niveau de confiance et de congruence pour chaque domaine clé de croyance, vous pouvez renforcer vos croyances là où les mesures sont basses, en vous posant les questions suivantes :

1. Qu'avez-vous besoin de savoir d'autre, d'ajouter à votre objectif ou de croire afin d'être plus congruent ou plus confiant ?
2. Qui serait votre mentor pour cette croyance ?
3. Quel message ou conseil ce mentor pourrait-il vous donner ?

UTILISER LE CADRE « COMME SI »

POUR RENFORCER LES CROYANCES ET LES ATTENTES

Le cadre « comme si » est un processus qui permet à un individu ou à un groupe d'agir « comme si » l'objectif ou le résultat désiré avait déjà été atteint. Il permet aussi de faire semblant d'être une autre personne ou une autre entité. C'est un moyen puissant pour identifier et enrichir notre perception du monde et/ou nos états désirés futurs. Il aide également à surmonter les résistances et les limites inhérentes à notre carte du monde du moment.

Nous utilisons souvent le cadre « comme si » pour remettre en question les croyances limitantes en créant des contre-exemples ou des alternatives. Par exemple, si une personne dit : « Je ne peux pas faire X » ou « Il est impossible de faire X », nous appliquerions le cadre « comme si » en posant la question suivante : « Que se passerait-il si vous pouviez faire X ? » ou « Agir comme si vous pouviez faire X ? À quoi cela ressemblerait-il ? » ou encore « Si vous étiez (déjà) capable de faire X, que seriez-vous en train de faire ? » Par exemple, si un dirigeant d'entreprise n'était pas en mesure de décrire son état désiré dans un projet particulier, un mentor pourrait dire : « Imaginez-le dans cinq ans. Que se passe-t-il de différent ? »

Faire « comme si » permet de lâcher notre perception présente des contraintes de la réalité et d'utiliser davantage notre imagination. Ce cadre stimule notre capacité innée à imaginer et à faire semblant. Il nous permet aussi de laisser de côté ce qui limite notre histoire personnelle, nos systèmes de croyances et notre « ego ». En réalité, le cadre nous est utile pour reconnaître et employer le « Je » comme une fonction, au lieu de le considérer comme une nominalisation stricte.

En PNL, de nombreux processus et techniques appliquent le cadre « comme si ». Lorsque nous élaborons des buts, des objectifs et des rêves, par exemple, nous agissons d'abord « comme s'il » y avait des possibilités. Nous créons des images de ces buts en les visualisant dans notre esprit et leur apportons les qualités que nous désirons. Nous commençons alors à leur donner vie en agissant « comme si » nous éprouvions les sensations correspondant à ces rêves et à ces objectifs et mettons en place les comportements adéquats.

Le cadre « comme si » est très important ; il permet de créer un espace dans lequel le système neurologique sera stimulé et nous soutiendra dans l'atteinte de nos objectifs. Milton Erickson a dit à maintes reprises : « vous pouvez prétendre n'importe quoi et y parvenir ».

Le cadre « comme si » est un outil puissant pour les mentors et les consultants. Dans l'exercice suivant, il permet d'aider quelqu'un à contourner ses croyances limitantes.

EXERCICE « COMME SI »

1. Le client est invité à penser à un objectif ou à une situation qui éveille des doutes et il va exprimer verbalement sa croyance limitante au mentor. Par exemple : « Ce n'est pas possible pour moi de faire telle chose... » ; ou « Je ne suis pas capable de faire telle chose. » ; « Je ne mérite pas... », etc.
2. Le mentor l'encourage respectueusement en lui posant des questions comme :
 - « Que se passerait-il si (c'était possible / que vous soyez capable / que vous le méritiez) ? »
 - « Faites “comme si” (c'était possible / que vous soyez capable / que vous le méritiez). À quoi cela ressemblerait-il ? »
 - « Imaginez que vous avez déjà travaillé sur toutes les questions se rapportant à votre croyance (ce n'est pas possible / vous n'êtes pas capable / vous ne le méritez pas), que penseriez-vous, feriez-vous ou croiriez-vous différemment ?
3. Si le client soulève d'autres objections ou s'il y a d'autres interférences, le mentor continuera à lui poser des questions :
 - « Faites “comme si” vous aviez déjà traité cette interférence ou cette objection. Comment y répondriez-vous différemment ? »

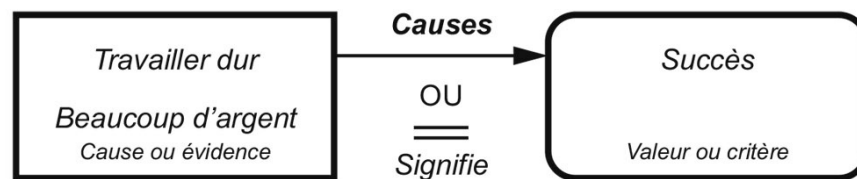
LA STRUCTURE DE BASE DES CROYANCES

LA STRUCTURE LINGUISTIQUE DES CROYANCES

Nos croyances et nos systèmes de croyances ont essentiellement pour but de relier des valeurs fondamentales à d'autres parties de notre expérience et de nos cartes du monde. Comme nous l'avons souligné plus haut, la croyance « Le succès demande de travailler dur » établit un lien entre la valeur « succès » et une catégorie particulière d'activités (« travailler dur »). La phrase « Le succès est surtout une question de chance » relie la même valeur à une cause différente (« la chance »). Les croyances servent donc surtout – et ces affirmations l'illustrent – à mettre en relation divers éléments de notre expérience.

Sur le plan linguistique, les croyances s'expriment généralement sous la forme d'un schéma verbal que nous appelons « équivalences complexes » et de « cause à effet ». Les *équivalences complexes* sont des énoncés linguistiques qui indiquent des « équivalences » entre différents aspects de notre expérience (« A = B », ou « A signifie B »). Ce schéma de langage sert généralement à définir des valeurs et à établir des évidences permettant de savoir si les valeurs ont été ou non bafouées. Dire : « Un rythme cardiaque au repos de soixante battements par minute est un signe de bonne santé », « Avoir beaucoup d'argent *signifie* que vous réussissez » ou « L'amour, *c'est* ne jamais avoir à s'excuser », sont des exemples d'équivalences complexes qui reflètent des croyances.

Les énoncés de *cause à effet* (définis par des mots tels que : « causer », « faire », « forcer », « conduire », « aboutir », « avoir pour conséquence », etc.) relient les valeurs de façon causale à d'autres aspects de notre expérience. De telles structures linguistiques servent à déterminer les causes et les conséquences de valeurs particulières. L'adage de Benjamin Franklin, « Se coucher tôt et se lever tôt *procure* santé, fortune et sagesse », est une affirmation des facteurs causals qui permettent d'atteindre certaines valeurs. Les dictons selon lesquels « le pouvoir corrompt » ou « l'amour guérit » renvoient aux conséquences exprimées par certaines valeurs.



Les croyances sont généralement exprimées sous la forme d'une équivalence complexe ou de cause à effet

Les équivalences complexes et les généralisations de cause à effet sont des structures fondamentales à partir desquelles nous construisons nos cartes du monde.

L'ÉQUIVALENCE COMPLEXE

On parle d'équivalence complexe lorsque deux expériences ou plus sont considérées comme identiques ou équivalentes. Les équivalences complexes, bien que liées de loin aux équivalences de critères, en sont bien distinctes. Les équivalences de critères pour une valeur ou des critères particuliers se fondent sur des évidences sensorielles. Cela demande de « découper vers le bas » des indicateurs spécifiques d'une valeur ou d'un critère fondamental. Une équivalence complexe est plus de l'ordre de la « définition » que de la « procédure d'évidence ». Elle a davantage à voir avec un processus de découpage latéral. L'équivalence complexe d'une valeur ou d'un critère peut se présenter sous la forme d'une autre généralisation ou nominalisation.

Dans la phrase « Il est en mauvaise santé, il doit vraiment se détester », par

exemple, la personne qui parle laisse entendre qu'une « mauvaise santé » équivaut, d'une certaine façon, à la « haine de soi ». Ces deux expériences sont en quelque sorte la « même chose » dans sa carte du monde (bien qu'elles puissent n'avoir aucun lien dans la réalité). On pourrait exprimer d'autres exemples d'« équivalences complexes » de la manière suivante : « Penser ou agir en dehors des normes sociales signifie que vous êtes mentalement instable » ; « La sécurité c'est avoir le pouvoir de combattre des forces hostiles » ; « Si vous ne parlez pas beaucoup, c'est que vous n'avez pas grand-chose à dire. »

Chaque énoncé établit entre deux termes une sorte d'« équivalence » qui peut être plus précisément définie comme une « équivalence simpliste ». Le risque de telles déclarations est qu'une relation complexe au niveau d'une structure profonde se retrouve simplifiée à l'excès au niveau de la structure de surface. Comme l'a dit Einstein : « Tout devrait être aussi simple que possible, mais pas plus simple. »

Nous « interprétons » les événements et les expériences à partir des regroupements d'équivalences complexes que nous créons et mettons en application. L'aspect positif, c'est que nous pouvons simplifier ou expliquer des relations complexes grâce aux connexions que permettent certaines interprétations. Le problème, par contre, réside dans le fait que les équivalences complexes peuvent fausser ou simplifier à l'excès les relations systémiques. Les patients (et leur famille), par exemple, interprètent souvent leurs symptômes de façon très négative ou d'une manière qui contribue à ce qu'ils perdurent.

Avec la magie du langage, la question n'est pas tant de savoir si l'on a trouvé l'équivalence complexe « exacte », mais d'être capable de considérer des interprétations qui offrent une nouvelle perspective, une carte plus large ou une façon de pensée différente de celle à l'origine du problème.

LA RELATION DE CAUSE À EFFET

Percevoir la relation de cause à effet fonde nos modèles du monde. Pour analyser, investiguer et modéliser efficacement, il est nécessaire d'identifier les *causes* qui sous-tendent les phénomènes observables. Car ces causes sous-

jacentes créent et maintiennent un phénomène ou une situation. La résolution de problèmes, par exemple, repose sur la découverte et le traitement de la ou des causes d'un symptôme ou d'un ensemble de symptômes particuliers. En identifiant la cause d'un état désiré ou d'un état problème, vous déterminerez sur quoi concentrer vos efforts.

Si vous croyez, par exemple, qu'une allergie est causée par un « allergène » externe, vous essaierez alors d'éviter cet allergène. Si vous pensez qu'elle est provoquée par la libération d'« histamine », vous prendrez sans doute un « antihistaminique » alors que si vous croyez que c'est le « stress » qui la déclenche, vous tenterez de réduire le stress, etc.

Nos croyances sur la cause et l'effet se reflètent dans le modèle linguistique de « cause à effet ». Ce modèle suppose un lien causal explicite ou implicite entre deux expériences ou phénomènes décrits verbalement. Comme pour les équivalences complexes, de telles relations peuvent être ou ne pas être exactes ou valables au niveau de la structure profonde. Par exemple, avec une phrase comme « Le critiquer lui fera respecter les règles », il n'est pas clair de voir comment, concrètement, le fait de critiquer amènera réellement la personne visée à développer le respect de ces règles. Une telle action peut tout aussi bien provoquer l'effet contraire. Ce type de déclaration laisse de nombreux chaînons manquants non définis bien que potentiellement importants.

Bien entendu, cela ne signifie pas que tous les énoncés de cause à effet ne sont pas valables. Certains le sont mais de façon incomplète. D'autres sont valables, mais seulement sous certaines conditions. En fait, les énoncés de cause à effet utilisent des verbes peu précis. Et le principal risque avec ce type d'énoncés est que la relation définie soit trop simple et/ou trop mécanique. Les systèmes complexes sont composés de multiples liens causals mutuels (comme le système nerveux humain, par exemple), par conséquent, de nombreux phénomènes résultent de causes multiples plutôt que d'une seule.

En outre, les éléments d'une chaîne de cause à effet peuvent aussi avoir, chacun, leur propre « énergie collatérale ». C'est-à-dire qu'ils ont leur propre source d'énergie et ne répondent pas d'une manière prédéterminée. Cela rend les systèmes plus complexes parce que l'énergie ne circule pas d'une manière figée. Gregory Bateson a fait remarquer que si vous donnez un coup de pied dans un ballon, vous pourrez déterminer où il se retrouvera avec un bon degré

de précision en calculant l'angle du coup de pied, la force exercée sur celui-ci, le frottement sur le sol, etc. Si vous frappez un chien, par contre, avec le même angle, la même force, sur le même terrain, etc., il sera beaucoup plus difficile de prédire où il se retrouvera, parce qu'il a sa propre « énergie collatérale ».

Les causes sont souvent moins évidentes, elles sont plus vastes et de nature plus systémique que le phénomène ou le symptôme exploré ou étudié. Par exemple, une baisse de profit ou de productivité peut être liée à la concurrence, à l'organisation, au leadership, à une variation du marché, à l'évolution de la technologie, aux canaux de communication, ou à autre chose.

Il en va de même pour beaucoup de nos croyances sur la réalité physique. Nous ne pouvons pas réellement voir, entendre ou sentir les particules atomiques interagir les unes avec les autres, ni percevoir directement les forces « *gravitationnelles* » ou « *électromagnétiques* ». Nous pouvons seulement percevoir et mesurer leurs résultats. Nous supposons que la construction imaginaire de la « *gravité* » en explique les effets. Des concepts tels que la « *gravité* », la « *force électromagnétique* », les « *atomes* », la relation de « *cause à effet* », d'« *énergie* », voire de « *temps* » et d'« *espace* » étaient à bien des égards seulement des constructions arbitraires issues de notre imagination (et non du monde extérieur) pour classer et mettre de l'ordre dans nos expériences sensorielles.

Albert Einstein a écrit :

« David Hume voyait clairement que certains concepts, comme celui de causalité, ne peuvent pas être déduits du matériau de l'expérience avec des méthodes logiques... Tous les concepts, même ceux qui sont les plus proches de l'expérience, sont du point de vue de la logique des conventions librement choisies. »

Ce que dit Einstein, c'est que nos sens ne perçoivent pas réellement les choses comme des « causes » ; ils perçoivent seulement qu'un événement s'est produit en premier et qu'un autre s'est produit juste après. Par exemple, dans une séquence d'événements, nous pouvons tout d'abord percevoir « *qu'un homme coupe un arbre avec une hache* », puis « *que l'arbre tombe* » ; ou « *qu'une femme dit quelque chose à un enfant* », puis que « *l'enfant commence à pleurer* » ; ou que « *l'éclipse a provoqué le tremblement de terre* ». Selon Einstein, on peut dire que « l'homme a fait

tomber l'arbre », que « la femme a fait pleurer l'enfant » ou que « l'éclipse a provoqué le séisme », mais c'est seulement la séquence des événements qui est perçue. La « cause » est une construction interne librement choisie que nous appliquons à la relation que nous percevons de ces éléments. En fonction du cadre de référence choisi, nous pourrions tout aussi bien dire : « la gravité a fait tomber l'arbre », « les attentes insatisfaites de l'enfant l'ont fait pleurer » ou « les forces à l'intérieur de la terre ont provoqué le séisme ».

Einstein fait valoir que les règles fondamentales que nous utilisons pour fonctionner dans le monde, et les règles à partir desquelles le monde lui-même fonctionne, ne sont pas observables dans le contenu de notre expérience. Comme il l'a souligné : « *Une théorie peut être testée par l'expérience, mais aucune voie n'est donnée qui mène de l'expérience à l'établissement d'une théorie.* »

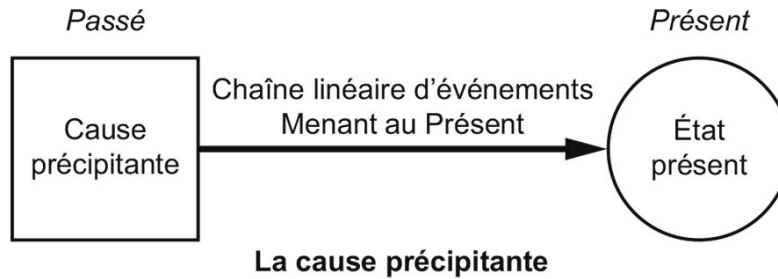
Ce même dilemme s'applique avec la même force à la psychologie, à la neurologie et probablement à tous les domaines de l'activité humaine. *Plus nous nous rapprochons des relations et des règles primaires qui déterminent et dirigent notre expérience, plus nous nous éloignons de tout ce qui est directement perceptible.* Nous ne pouvons pas sentir physiquement les principes et règles à la base de notre comportement et de nos expériences, nous pouvons seulement sentir leurs effets. Lorsque le cerveau, par exemple, essaie de se percevoir lui-même, il y aura certains angles morts inévitables.

LES TYPES DE CAUSES

Selon le philosophe grec Aristote (*Les Seconds Analytiques*), il y a quatre types de causes fondamentales à considérer dans toute étude et analyse : (1) : les causes « antécédentes », « les causes nécessitantes » ou « précipitantes », (2) : les causes « contraignantes » ou « efficientes », (3) : les causes « finales » et (4) : les causes « formelles ».

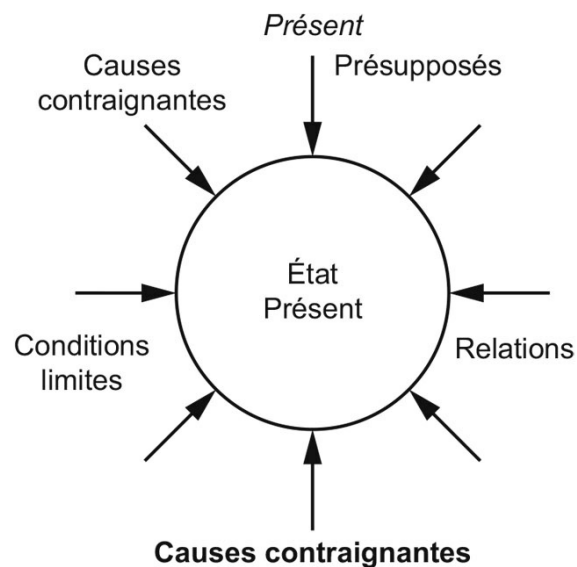
1. Les causes précipitantes

Il s'agit d'événements, d'actions ou de décisions passés qui influencent l'état présent du système par une chaîne linéaire d'action-réaction.



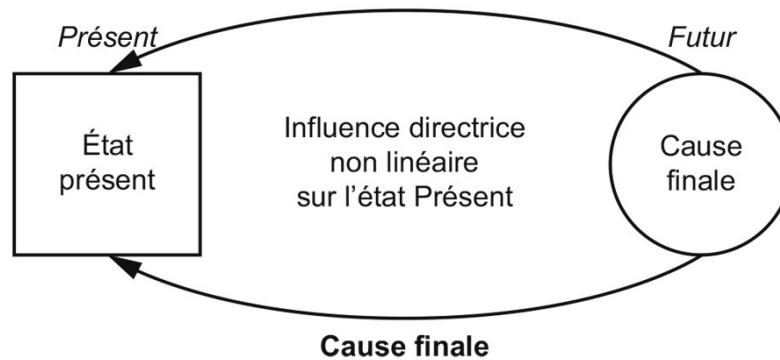
2. Les causes contraignantes

Ce sont les relations actuelles, les présupposés et conditions limites qui maintiennent l'état actuel du système (peu importe la manière dont il est arrivé là).



3. Les causes finales

Elles regroupent les objectifs, les buts ou visions futurs qui guident ou influencent l'état présent du système en donnant un sens, une pertinence ou un but aux actions actuelles.



4. Les causes formelles

Ce sont les définitions et les perceptions fondamentales de toute chose, c'est-à-dire, les hypothèses de base et les cartes mentales.

La recherche de *causes précipitantes* nous amène à voir le problème ou l'objectif comme le résultat d'événements et d'expériences du passé. La recherche de *causes contraignantes* nous permet de percevoir le problème ou l'objectif comme quelque chose qui met en évidence les conditions de la situation actuelle. Avec l'examen des *causes finales*, nous considérons un problème ou un objectif comme le résultat des motifs et des intentions des personnes concernées. Tenter de trouver les *causes formelles* d'un problème ou d'un objectif nous conduit à l'appréhender à partir des définitions et des hypothèses que nous avons sur la situation.

De toute évidence, si nous envisageons l'une ou l'autre de ces causes comme étant la seule explication, nous n'obtiendrons qu'une image incomplète. Dans la science d'aujourd'hui, nous recherchons surtout les *causes mécaniques*, ou ce qu'Aristote appelait les causes antécédentes ou précipitantes. Lorsque nous étudions un phénomène de manière scientifique, nous avons tendance à rechercher la chaîne de cause à effet linéaire qui l'a provoqué. Par exemple : « Notre univers a été causé par le "big bang", il y a des milliards d'années. » Ou : « La cause du sida est un virus qui pénètre dans l'organisme et perturbe le système immunitaire. » Ou encore : « Cette organisation a du succès parce qu'elle a pris ces mesures à une certaine période. » Ce sont des interprétations importantes et utiles, mais elles ne nous racontent pas nécessairement toute l'histoire de ces phénomènes.

Identifier les *causes contraignantes* impliquerait d'examiner ce qui

maintient en place la structure actuelle d'un phénomène, indépendamment de ce qui l'y a amené. Comment se fait-il, par exemple, que de nombreuses personnes porteuses du virus du sida ne manifestent aucun symptôme physique ? Si l'univers a pris de l'expansion après le « big bang », quel facteur détermine le rythme actuel avec lequel il s'étend ? Quelles sont les contraintes qui empêcheront l'expansion de l'univers ? Quelles sont les contraintes actuelles ou l'absence de contraintes qui pourraient entraîner la faillite ou l'essor soudain d'une entreprise, quelle que soit son histoire ?

Rechercher les *causes finales*, c'est explorer les possibles buts ou finalités de ces phénomènes par rapport à la nature dans son ensemble. Par exemple, le sida est-il simplement un fléau, une leçon ou un processus d'évolution ? Dieu « joue-t-il aux dés » avec l'univers ou le dirige-t-il vers quelque chose ? Quels sont les visions et les objectifs qui font le succès d'une entreprise ?

Identifier les *causes formelles* de l'« univers », d'une « entreprise qui réussit » ou du « SIDA » demande d'examiner les hypothèses de base et les intuitions que nous avons sur les phénomènes. Que voulons-nous dire exactement quand nous parlons de notre « univers », du « succès d'une entreprise » ou du « sida » ? Que présupposons-nous à propos de leur structure et de leur « nature » ? (Ce sont ces questions qui ont conduit Albert Einstein à reformuler toute notre perception du temps, de l'espace et de la structure de l'univers.)

L'influence des causes formelles

À bien des égards, notre langage, nos croyances et nos modèles du monde fonctionnent comme les « causes formelles » de notre réalité. Les causes formelles sont liées à notre définition d'un phénomène ou d'une expérience. La notion de « cause » elle-même est une sorte de « cause formelle ».

Comme le terme l'indique, les « causes formelles » sont davantage associées à la « forme » de quelque chose qu'à son contenu. La « cause formelle » d'un phénomène donne la définition de son caractère essentiel. On pourrait dire que la « cause formelle » d'un être humain, par exemple, est l'ensemble des relations structurelles profondes encodées dans son ADN. Les causes formelles sont aussi intimement liées au langage et aux cartes mentales puisque nous créons notre réalité en conceptualisant et en nommant notre expérience.

Par exemple, nous appelons « cheval », une statue en bronze d'un animal à quatre pattes avec une crinière, des sabots et une queue parce qu'il montre la forme ou les caractéristiques « formelles » que nous avons associées au mot et au concept de « cheval ». Nous disons : « Le gland est devenu un chêne », parce que nous avons défini que le « chêne » est une chose qui a un tronc, des branches et des feuilles avec une certaine forme. C'est pourquoi exploiter les causes formelles est l'un des principaux mécanismes de la magie du langage.

En réalité, les causes formelles en disent plus sur l'observateur que sur le phénomène perçu. En les identifiant, nous découvrons nos propres hypothèses et cartes mentales sur un sujet. Quand un artiste comme Picasso assemble le guidon et le siège d'une bicyclette pour faire la tête d'un « taureau », il puise dans des « causes formelles » parce qu'il traite avec les éléments essentiels de la forme d'une chose.

Ce type de cause est lié à ce qu'Aristote appelait « l'intuition ». Avant de commencer à étudier quelque chose comme le « succès », l'« alignement » ou le « leadership », nous devons avoir à l'esprit que de tels phénomènes existent. Par exemple, prendre des « leaders efficaces » comme modèles montre que nous avons l'intuition que ces individus représentent bien ce que nous recherchons.

Chercher les causes formelles d'un problème ou d'un objectif reviendrait à examiner nos définitions, hypothèses et intuitions fondamentales à leur sujet. C'est en examinant nos hypothèses et intuitions sur ces phénomènes que nous pouvons identifier les causes formelles du « leadership », du « succès d'une entreprise » ou de l'« alignement ». Que voulons-nous dire exactement quand nous parlons de notre « leadership » ou du « succès d'une entreprise » ou de l'« alignement » ? Que présupposons-nous de la structure et de la « nature » de ces phénomènes ?

L'histoire suivante nous donne un bon exemple de l'influence des causes formelles. Un chercheur souhaitait interviewer des personnes qui avaient connu des « rémissions » de cancer en phase terminale pour vérifier, en particulier, s'il retrouvait des schémas dans leur processus de guérison. Il obtint l'autorisation des autorités locales pour recueillir des données auprès d'un centre régional d'archives médicales. Mais, lorsqu'il s'adressa à leur informaticienne pour obtenir les noms des personnes en rémission, elle lui dit qu'elle n'était pas en mesure de lui fournir cette information. Il mentionna qu'il avait bien l'autorisation mais ce n'était pas le problème. Le problème,

c'est qu'il n'y avait pas de catégorie pour les « rémissions » dans le système informatique. Il lui demanda alors si elle pouvait obtenir la liste de toutes les personnes qui avaient reçu un diagnostic de cancer en phase terminale dix à douze ans auparavant. Elle répondit par l'affirmative. Il lui demanda ensuite la liste de toutes les personnes décédées du cancer pendant cette période. « Bien sûr » lui dit-elle. Puis, il rapprocha les résultats. Il s'avéra que plusieurs centaines de personnes avaient reçu un diagnostic de phase terminale sans que rien n'indique si elles étaient mortes. Après avoir fait le tri entre ceux qui avaient quitté la région ou qui étaient décédés pour d'autres raisons, le chercheur se retrouva avec les noms de plus de deux cents personnes en « rémission ». Elles avaient glissé entre les mailles du filet du centre des archives médicales parce qu'elles n'entraient dans aucune catégorie. Elles n'avaient pas de « cause formelle » et, donc, n'existaient pas dans l'ordinateur du centre.

Quelque chose de similaire s'est produit avec un autre groupe de chercheurs qui s'intéressaient au phénomène de la rémission. Ils questionnèrent des médecins pour obtenir les noms et antécédents de personnes ayant eu une rémission de maladie en phase terminale, mais on leur répondit simplement qu'il n'y avait pas de tels patients. Au début, les chercheurs craignaient que l'incidence de la rémission soit beaucoup plus faible qu'ils ne le pensaient. À un moment donné, l'un d'eux eut l'idée de demander aux médecins s'ils avaient des patients qui s'étaient « remarquablement rétablis » au lieu de parler de « rémission ». Les médecins répondirent aussitôt : « Oh oui, nous en avons beaucoup. »

Les causes formelles sont parfois les types de causes les plus difficiles à repérer parce qu'elles font partie des hypothèses et des prémisses inconscientes qui nous permettent de fonctionner.

LA MAGIE DU LANGAGE ET LA STRUCTURE DES CROYANCES

En résumé, les équivalences complexes et les énoncés de cause à effet sont les principaux éléments qui fondent nos croyances et nos systèmes de croyances. C'est en fonction de ces éléments que nous choisissons nos

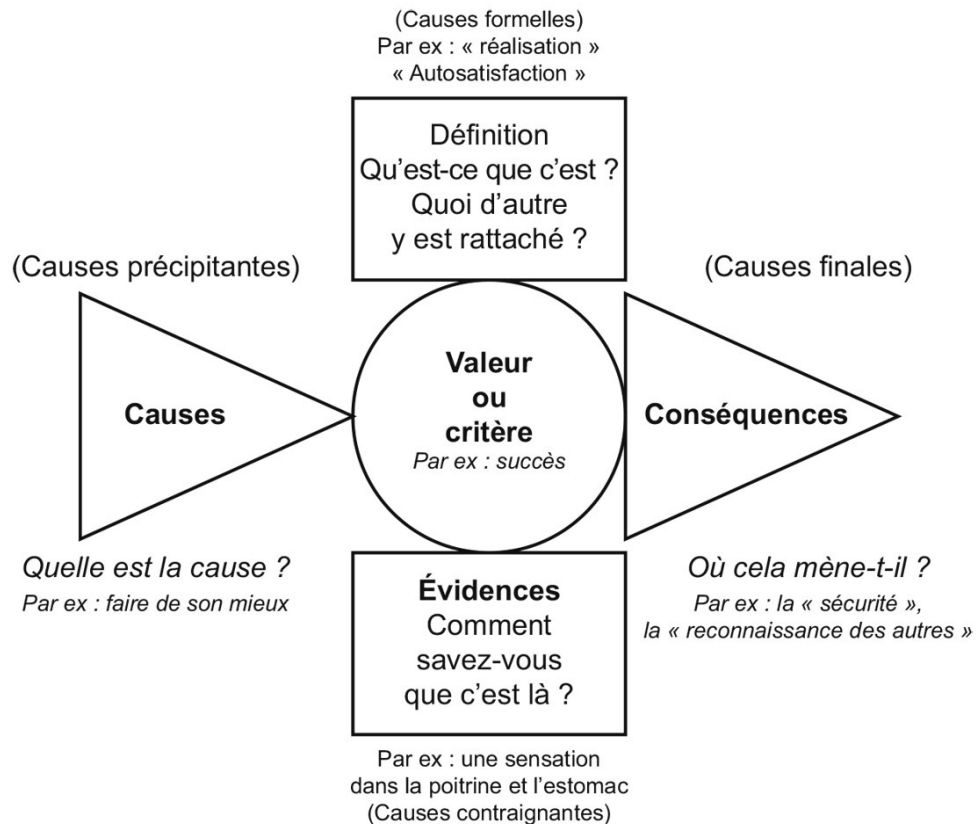
actions. Une affirmation telle que : « Si $X = Y$, alors faites Z » suppose qu'une action causale se déclenche à partir de la perception d'une équivalence. En fin de compte, ce sont ces types de structures qui déterminent comment nous mettons concrètement en pratique ce que nous connaissons.

Selon les principes de la magie du langage et de la PNL, pour que des « structures plus profondes » telles que des valeurs (qui sont plus abstraites et subjectives) se manifestent dans notre environnement sous la forme de comportements concrets, elles doivent être liées par des croyances à des processus et des capacités cognitives plus spécifiques. À un certain niveau, cela demande d'aborder chacune des causes d'Aristote.

Ainsi, les croyances répondent aux questions suivantes :

1. « Comment définissez-vous spécifiquement la qualité ou l'entité qui est importante pour vous ? À quelles autres qualités, critères et valeurs se rapporte-t-elle ? » (Causes formelles)
2. « Qu'est-ce qui cause ou crée cette qualité ? » (Causes précipitantes)
3. « Quelles conséquences ou quels résultats découlent de cette valeur ? À quoi cela mène-t-il ? » (Causes finales)
4. « Comment savez-vous spécifiquement si un comportement ou une expérience correspond à un critère ou à une valeur, en particulier ? Quels comportements et expériences spécifiques accompagnent ce critère ou cette valeur ? » (Causes contraignantes)

Par exemple, le « succès » peut être défini comme une « réalisation » et une « satisfaction personnelle ». On peut croire qu'il arrive quand on « fait de son mieux » et qu'il conduit à la « sécurité » et la « reconnaissance des autres ». Souvent, nous considérons aussi que nous avons réussi lorsque nous « éprouvons une certaine sensation » dans la « poitrine ou le ventre ».



Les croyances relient les valeurs aux divers aspects de notre expérience

Pour qu'une valeur soit opérationnelle, il est important de définir, dans une certaine mesure, l'ensemble du système de croyances. Par exemple, avec une valeur à mettre en œuvre au niveau comportemental, comme le « professionnalisme », nous aurons à construire des croyances sur ce qu'est le professionnalisme (les « critères » du professionnalisme) ; sur la manière dont nous saurons qu'il est adopté (les « équivalences de critères ») ; sur ce qui en est la cause et ce à quoi il conduit. Ces croyances sont aussi importantes que la valeur elle-même pour évaluer comment les gens vont se comporter.

Deux personnes peuvent partager la même valeur de « sécurité ». Mais l'une aura la croyance que la sécurité c'est « d'être plus fort que ses ennemis » alors que pour l'autre, c'est en « comprenant et en répondant aux intentions positives de ceux qui menacent » que la sécurité sera assurée. Les deux rechercheront la sécurité de manière très différente et leurs approches pourront même paraître contradictoires. La première le fera en étant plus forte (en créant « un effet dissuasif » sur ceux qu'elle perçoit comme un « ennemi »). La seconde emploiera la communication, la collecte

d'informations et la recherche d'options.

Il est clair que ce sont nos croyances et les valeurs qui les sous-tendent qui déterminent nos « cartes mentales » et donc la manière dont nous tenterons de manifester ces valeurs. Enseigner ou établir des valeurs pertinentes demande d'aborder toutes ces questions de croyance avec justesse. Pour que les membres d'un système agissent avec cohérence à partir de leurs valeurs fondamentales, ils auront tous à partager, dans une certaine mesure, des croyances et des valeurs.

Les modèles de la magie du langage peuvent être vus comme des opérations verbales qui modifient ou recadrent les divers éléments et liens des équivalences complexes et des relations de causes à effet à la base des croyances. Tous les modèles de la magie du langage tournent autour de l'utilisation du langage ; l'objectif est de mettre en relation et d'associer divers aspects de notre expérience et de nos cartes du monde aux valeurs fondamentales.

Avec le modèle de la magie du langage, un « énoncé de croyance » complet doit comporter au minimum une équivalence complexe, ou un énoncé de cause à effet. Une verbalisation telle que « Les gens ne font pas attention à moi », par exemple, n'est pas un « énoncé de croyance » complet. Il s'agit d'une généralisation qui se rapporte à la valeur « faire attention », mais qui ne révèle pas encore les croyances associées à cette généralisation. Pour recueillir ces *croyances*, les questions suivantes seront utiles : « *Comment savez-vous que les gens ne font pas attention à vous ? Qu'est-ce qui fait que les gens ne font pas attention à vous ? Quelles conséquences cela a-t-il que les gens ne fassent pas attention à vous ? Et qu'est-ce que cela signifie que les gens ne fassent pas attention à vous ?* »

Ce genre de croyances est souvent induit par des mots de « liaisons » tels que « parce que », « chaque fois que », « si », « après », « donc », etc., c'est-à-dire que « Les gens ne se soucient pas de moi *parce que...* » ; « Les gens ne font pas attention à moi *si...* » ; « Les gens ne font pas attention à moi, *par conséquent...* »

Encore une fois, en PNL, la question n'est pas tant de savoir si nous avons trouvé la « bonne » croyance de cause à effet, mais plutôt de voir quels types de résultats concrets nous obtenons en faisant « comme si » une équivalence ou une relation causale particulières existaient.

L'AUDIT DES VALEURS

Le rôle de nos croyances est de nous guider dans des domaines où nous ne connaissons pas la réalité. C'est la raison pour laquelle elles ont une influence si profonde sur nos perceptions et nos visions du futur. Pour atteindre nos objectifs et manifester nos valeurs, nous devons croire qu'il est possible qu'une chose se produise même si nous n'en sommes pas certains au départ.

L'outil d'audit des valeurs utilise des mots de liaison pour préciser et établir les croyances clés permettant d'asseoir et de manifester des valeurs fondamentales. Dans ce processus, on se sert d'invites verbales et de mots-clés pour s'assurer que l'on a pleinement exploré le système de croyances qui mettra les valeurs en action.

Nous construisons et renforçons nos croyances et nos valeurs à partir des cartes cognitives, des expériences de référence, du soutien relationnel et des outils dont nous disposons. Ce sont là les « raisons » qui nous font croire à quelque chose en premier lieu (comme les valeurs ou les objectifs). En repérant ces « bonnes raisons », nous renforçons nos croyances sur ces valeurs et objectifs, ou influençons les croyances des autres. Car plus nous avons de raisons de croire en quelque chose, plus il nous devient facile d'y croire. Il suffira pour cela de répondre à des questions « pourquoi » essentielles, comme celles qui suivent :

- a. Est-ce souhaitable ? Pourquoi est-ce souhaitable ?
- b. Est-il possible d'atteindre ce but ? Pourquoi est-ce possible ?
- c. Quelle est la voie à suivre pour y parvenir ?
- d. Pourquoi est-ce la bonne voie à suivre ?
- e. Suis-je (Sommes-nous) capable(s) d'aller jusqu'au bout ? Pourquoi suis-je (sommes-nous) capable(s) ?
- f. Est-ce que je mérite (nous méritons) d'aller jusqu'au bout et d'obtenir ce que nous voulons ? Pourquoi est-ce que je le mérite (nous le méritons) ?

Selon Aristote, répondre à ce type de questions suppose de trouver les « causes » sous-jacentes à ces diverses questions. En d'autres termes, nous avons à découvrir :

- a. Ce qui *fait* que c'est souhaitable.
- b. Ce qui *fait* que c'est possible.

- c. Ce qui *fait* que c'est la bonne voie.
- d. Ce qui me *rend/nous rend* capable(s).
- e. Ce qui *fait* que je *le mérite/nous le méritons*.

Sur le plan linguistique, les différents types de causes d'Aristote sont reflétés par certains mots-clés connus sous le nom de « mots de liaisons ». Ce sont des mots ou des expressions qui relient une idée à une autre, par exemple :

parce que
tandis que
de la même manière que

Avant
chaque fois que
si
donc

après
pour que
bien que

Mots de liaison

C'est avec les mots de liaison que nous relions des idées ensemble et des valeurs aux expériences. Si nous devions faire une déclaration importante comme, « Apprendre est fondamental » et la faire suivre de la locution « parce que », nous aurions à identifier la « cause » qui nous a amenés à notre conclusion. Nous pourrions dire, par exemple : « Apprendre est fondamental parce que cela nous aide à grandir et à survivre. » Dans ce cas, un lien important serait établi avec une conséquence (ou « cause finale ») liée à l'apprentissage.

On peut utiliser différents mots de liaison pour explorer ou « vérifier » les diverses « causes » reliées à une valeur ou à un critère particuliers. Il suffira de choisir une valeur et de passer systématiquement en revue chacun des mots de liaison pour trouver toute autre association ou hypothèse de soutien qui lui sont reliées.

Par exemple, une personne qui souhaite renforcer sa croyance et son engagement à l'égard de la valeur « santé » pourrait dire : « La santé est importante et souhaitable. » En gardant cette phrase à l'esprit, elle passerait ensuite en revue chaque conjonction et explorerait toutes les raisons qui soutiennent la valeur.

Chaque nouvelle phrase commencerait par le mot de liaison suivi de « Je », pour que l'individu reste bien associé à l'expérience et évite de faire de simples « rationalisations ». La série de nouvelles déclarations se présenterait

donc de la manière suivante :

La santé est importante et souhaitable,

parce que je _____

La santé est importante et souhaitable,

donc je _____

La santé est importante et souhaitable,

chaque fois que je _____

La santé est importante et souhaitable,

pour que je _____

La santé est importante et souhaitable,

si je _____

La santé est importante et souhaitable,

bien que je _____

La santé est importante et souhaitable,

de la même manière que je _____

On pourrait ainsi compléter ces phrases :

La santé est importante et souhaitable *parce que* j'ai besoin de force et d'énergie pour créer et survivre.

La santé est importante et souhaitable *donc* je commencerai par les étapes appropriées pour prendre soin de moi.

La santé est importante et souhaitable *chaque fois que* je veux me préparer pour l'avenir.

La santé est importante et souhaitable *pour que* je puisse m'amuser et être un bon modèle pour les autres.

La santé est importante et souhaitable *si* je veux être heureux et productif.

La santé est importante et souhaitable *bien que* j'aie d'autres objectifs et responsabilités à remplir.

La santé est importante et souhaitable *de la même manière que* j'ai besoin des ressources nécessaires pour réaliser mes rêves.

Après avoir terminé les nouvelles phrases, supprimez les mots de liaison – à l'exception de « bien que » (qu'il est important de conserver sinon la réponse pourra paraître négative) et lisez l'ensemble des réponses. Elles formeront une liste cohérente des raisons pour lesquelles vous vous engagez à respecter la valeur fondamentale que vous avez choisie.

La santé est importante et souhaitable. J'ai besoin de force et d'énergie pour créer et survivre. Je commencerai par les étapes appropriées pour prendre soin de moi. Je veux me préparer pour l'avenir. Je peux m'amuser et être un bon modèle pour les autres. Je veux être heureux et productif. Bien que j'aie d'autres objectifs et responsabilités à remplir, j'ai besoin des ressources nécessaires pour réaliser mes rêves.

Cet ensemble cohérent d'idées et d'affirmations renforce l'engagement et la croyance d'une personne vis-à-vis de la valeur « santé ». La proposition offre différentes voies pour exprimer une valeur, fournir une motivation, et même aborder des objections possibles. Une fois les phrases regroupées, une multiplicité de raisons (ou de causes) sont identifiées et mises en mots, et deviennent de fait une source puissante d'affirmations positives. En plus de fournir une explication globale sur l'engagement envers la valeur, ces phrases s'avèrent également une source d'idées créative pour répondre aux doutes.

Essayez ce procédé avec l'une de vos valeurs en suivant les étapes ci-dessous et en vous référant à la Fiche de travail sur l'audit des valeurs.

1. Identifiez une valeur fondamentale que vous voulez adopter ou renforcer. Notez-la dans l'espace « Valeur » ci-dessous pour compléter la phrase.
2. Lisez la phrase, ajoutez-le(s) mot(s) de liaison et complétez-la avec ce qui vous vient à l'esprit « spontanément ».
3. Lorsque vous aurez terminé, lisez toutes vos réponses ensemble et remarquez ce qui a changé et ce qui a été renforcé.

Fiche sur l'audit des valeurs

Valeur : _____ est importante et souhaitable.

Quelle valeur fondamentale voulez-vous établir ? ou renforcer ?

parce que je _____

Pourquoi est-il souhaitable et approprié d'avoir cette valeur ?

donc je _____

Quelle conséquence cela a-t-il sur votre comportement d'avoir cette valeur ?

chaque fois que je _____

Quelle situation ou condition clé est en rapport avec cette valeur ?

pour que je _____

Quelle est l'intention positive de cette valeur ?

bien que je _____

Quelles sont les alternatives ou les contraintes liées à cette valeur ?

si je _____

Quelles contraintes ou quels résultats sont associés à cette valeur ?

de la même manière que je _____

Quelle valeur similaire avez-vous déjà ?

Après avoir complété les phrases, lisez chacune d'elles, en supprimant les mots de liaison et en commençant par « Je » (à l'exception de « bien que », qu'il est important de conserver, comme indiqué précédemment, sinon la réponse pourra paraître négative).

L'AUDIT DES CROYANCES

On peut mettre en pratique le processus d'« audit », à l'aide des mots de liaison, pour renforcer aussi d'autres croyances, en élaborant des « croyances sur les croyances ». Ces croyances nous apporteront des justifications et du soutien supplémentaires et consolideront notre confiance en une croyance particulière.

Prenons le cas d'une personne qui croit ne pas mériter d'être en bonne santé ou de plaie. Avec le processus d'audit des croyances, elle aurait à répéter cette croyance et à ajouter différentes conjonctions à la fin de la phrase. En remplissant les blancs créés par l'ajout des conjonctions, elle pourra créer des liens entre cette croyance et d'autres croyances et expériences, et « recadrer » ce qui peut interférer.

Pratiquez cette procédure de la manière suivante.

Procédure « d'audit des croyances »

1. Identifiez une croyance qui peut vous aider à atteindre un objectif désiré, mais dont vous doutez (reportez-vous à la Fiche d'évaluation des croyances au chapitre 5). Notez la croyance que vous voulez renforcer dans l'espace « Croyance » ci-dessous.
2. Pour chacune des propositions en début de phrase, répétez la phrase exprimant la croyance. Ajoutez ensuite la(les) conjonction(s) et complétez la phrase avec ce qui vous vient à l'esprit « spontanément ».
3. Lorsque vous aurez terminé, lisez toutes vos réponses ensemble et remarquez ce qui a changé et ce qui a été renforcé.

Croyance : _____

parce que je/vous _____

Pourquoi est-elle souhaitable / possible / appropriée (êtes-vous capable / méritez-vous / avez-vous la responsabilité) d'atteindre le résultat ?

donc je/vous _____

Quel est l'effet ou le besoin amenés par cette croyance ?

après que je/vous _____

Qu'y a-t-il à faire pour soutenir cette croyance ?

pendant que je/vous _____

Que se passe-t-il d'autre en même temps que cette croyance ?

chaque fois que je/vous _____

Quelle est la condition clé liée à cette croyance ?

pour que je/vous _____

Quelle est l'intention de cette croyance ?

si je/vous _____

Quelles contraintes ou quels résultats sont liés à cette croyance ?

bien que je/vous _____

Quelles sont les alternatives ou les contraintes de cette croyance ?

de la même manière que je/vous _____

Quelle est la croyance similaire que vous avez déjà ?

En suivant ce processus avec l'une de vos croyances, vous réaliserez qu'il est plus facile de répondre à certaines de ces invites qu'à d'autres. Vous trouverez peut-être aussi plus facile ou plus pertinent d'y répondre dans un ordre différent de celui indiqué. Faites-le, bien sûr, dans l'ordre qui vous paraît le plus naturel et le plus confortable pour vous ou votre groupe. Vous pouvez aussi en laisser de côté mais vous constaterez que les questions qui paraissent les plus difficiles conduisent souvent à des réponses des plus surprenantes et révélatrices.

Auditer une croyance avec un point de vue différent

Il est parfois difficile ou contre-productif de vérifier une croyance avec son seul point de vue. Souvent, les doutes surgissent parce que nous sommes coincés dans notre vision des choses et ne percevons pas d'alternatives.

Alors que si nous tenons compte de la vision et de la croyance d'une autre personne, ou d'un « mentor » – « en nous mettant à sa place » –, nous pouvons nous ouvrir à « un nouvel espace perceptuel » et nous défaire de ce qui bloque inconsciemment notre créativité. Nous aurons ainsi la possibilité de découvrir des hypothèses inconscientes ou inutiles.

Pour réaliser cet audit des croyances, identifiez une personne, réelle ou fictive, qui a une confiance totale dans la croyance dont, vous, vous doutez. Ensuite, vous, ou un partenaire, vous mettrez à la place de cette personne et « jouerez son rôle » en répondant aux diverses questions. Parlez au « vous » au lieu du « je » – cela facilitera le jeu de rôle – lorsque vous répondrez aux questions la première fois.

Répétez ensuite ces réponses en substituant le « je » au « vous » ; vous pourrez ainsi tester l'influence de cette autre vision sur votre propre niveau de

confiance. Demandez à quelqu'un de vous lire d'abord les réponses, cela vous donnera une idée des deux points de vue pour chaque phrase.

Par exemple, si l'une des affirmations du jeu de rôle indique : « Vous méritez d'être en bonne santé et de plaire parce que vous êtes un être de valeur dans ce monde », vous répéterez cette réponse à la première personne. C'est-à-dire, « Je mérite d'être en bonne santé et de plaire parce que je suis un être de valeur dans ce monde. »

UTILISER DES CONTRE-EXEMPLES POUR RÉÉVALUER LES CROYANCES LIMITANTES

Avec les audits des valeurs et des croyances, nous appliquons les principes de la PNL et de la magie du langage pour nous *ouvrir davantage à croire* en nos objectifs, nos valeurs, nos capacités et en nous-mêmes. Ces processus simples et puissants nous permettent d'élaborer des croyances nouvelles et aidantes.

Toutefois, par moments, nos croyances limitantes peuvent interférer. Quand cela se produit, nous avons aussi besoin d'outils pour nous *ouvrir à douter* des généralisations ou des jugements limitants. Des méthodes comme rechercher l'intention, découper vers le bas ou vers le haut, trouver des analogies et identifier des critères de niveau supérieur adoucissent et recadrent les croyances limitantes. Il existe un autre schéma très puissant associé à la structure des croyances qui permet d'identifier des « contre-exemples » de croyances.

Un *contre-exemple* est un exemple, une expérience ou une information qui ne correspond pas à une généralisation sur le monde. Les contre-exemples sont essentiellement des exceptions à la règle. Quelqu'un peut faire une généralisation sur un groupe de personnes, et dire, par exemple, que « tous les Massaïs sont des voleurs de bétail ». Pour remettre en question cette représentation, nous rechercherons alors des exemples qui ne correspondent pas à la généralisation – peut-être un moment où un Massaï a rendu une vache disparue.

Trouver des contre-exemples est un moyen simple mais puissant d'évaluer

et de questionner des croyances potentiellement limitantes. Ce procédé permet aussi d'approfondir ce que nous comprenons des autres croyances. Les contre-exemples ne réfutent pas nécessairement une croyance, mais ils remettent en question son « universalité » et la placent souvent dans une perspective plus large (au chapitre 4, par exemple, nous avons utilisé des contre-exemples pour identifier les hiérarchies de critères). Comme nous l'avons déjà mentionné, les croyances et les critiques deviennent limitantes lorsqu'on les déclare « universelles » et qu'on les définit avec des mots tels que « tout », « chaque », « toujours », « jamais », « aucun », « personne », etc. Ce n'est pas la même chose de dire : « Je ne réussis pas parce que je n'ai pas l'expérience nécessaire », que de dire : « Je ne réussirai jamais parce que je n'ai pas l'expérience nécessaire. » Dans le même ordre d'idée, les implications et les attentes sont différentes selon que nous disons : « Je suis malade parce que j'ai le cancer » ou « Je serai toujours malade parce que j'ai le cancer. » Les croyances dites universelles ont souvent plus d'impact sur nos attentes et notre motivation.

Pour qu'une affirmation soit vraiment universelle, nous ne devrions pas trouver de contre-exemple. La magie du langage propose d'établir un contre-exemple, avec un exemple qui ne corresponde pas aux énoncés de cause à effet ou d'équivalence complexe à la base d'une croyance ou d'un système de croyances ; l'exemple sera aussi choisi parce qu'il modifie et enrichit notre perception de la généralisation ou du jugement exprimés. Donc, si quelqu'un affirme que « tous les employés se méfient de leur patron », nous chercherons des exemples d'employés qui ont fait confiance à leur patron. Nous chercherons aussi à découvrir si d'autres personnes se méfient de ces patrons, en dehors de leurs employés.

Trouver un contre-exemple, soit dit en passant, ne signifie pas qu'une croyance est « fausse » ; cela veut plutôt dire que le système ou le phénomène qui est exploré ou étudié est plus complexe qu'il n'a été perçu ; ou encore que ses éléments les plus essentiels n'ont pas été découverts. Trouver un contre-exemple ouvre à d'autres perspectives et possibilités.

Comme nous l'avons déjà développé, la structure des énoncés de croyance prend souvent l'une des deux formes suivantes :

A **signifie** B (équivalence complexe) : par exemple, *froncer les sourcils signifie que vous êtes malheureux.*

Ou

C cause D (cause à effet) : *par exemple, les allergènes causent des allergies.*

Pour chercher des contre-exemples, nous demanderons d'abord :

A se produit-il toujours sans B ?

Par exemple, les gens froncent-ils toujours les sourcils lorsqu'ils sont heureux ?

ou

Y a-t-il des moments où C est présent mais ne cause pas D ?

Par exemple, est-il possible d'être dans le même environnement qu'un allergène et ne pas avoir d'allergie ?

Vous pouvez aussi inverser ou « changer » les termes et demander :

B se produit-il parfois sans A ?

Par exemple, les gens sont-ils parfois malheureux, sans pour autant froncer les sourcils ?

ou

Y a-t-il un D qui n'est pas provoqué par C ?

Par exemple, quelqu'un peut-il avoir une réaction allergique même en l'absence d'allergène ?

Trouver des contre-exemples nous amène en général à mieux comprendre le phénomène que nous étudions et à enrichir notre « carte » du territoire. Certaines généralisations sont superficielles (comme la relation entre le froncement des sourcils et être malheureux ou les allergènes et les allergies), mais les processus profonds auxquels elles font référence sont beaucoup plus complexes.

Gardez à l'esprit que changer de croyances à l'aide de contre-exemples produit souvent des effets immédiats et importants parce que les croyances sont associées à un niveau profond du système neurologique. La recherche de contre-exemples est au cœur de la Technique PNL des Allergies (cette technique permet de repérer un élément qui ressemble le plus possible à l'allergène, mais ne provoque pas de réaction allergique).

QUELQUES CADRES VERBAUX POUR OBTENIR DES ÉNONCÉS DE CROYANCES LIMITANTES

Pour vous entraîner à trouver des contre-exemples de croyances limitantes, vous aurez besoin de quelques-unes de ces croyances en exemple. Les invites

verbales, comme celles que nous avons utilisées dans l'audit des valeurs et celui des croyances, vous seront utiles pour générer des croyances limitantes.

Comme pour toutes les croyances et leur verbalisation, les croyances limitantes prennent souvent la forme d'énoncés de « cause à effet » et d'« équivalence complexe ». C'est-à-dire que nous croyons qu'une chose est le *résultat* ou la *conséquence* d'une autre, ou que quelque chose est *la preuve de* ou *signifie* autre chose. Les invites suivantes utilisent ces formes verbales afin d'explorer et d'obtenir des groupes de croyances limitantes dans des situations de désespoir, d'impuissance et de dévalorisation. Choisissez une situation ou un domaine de votre vie où vous vous sentez bloqué ou dans une « impasse » et complétez les phrases ci-dessous. Vous pourrez ainsi découvrir d'importantes croyances limitantes et les traiter ensuite à l'aide des diverses techniques proposées dans ce livre.

Si j'obtiens ce que je veux, alors

Que pourriez-vous perdre ou y a-t-il quelque chose qui pourrait mal tourner si vous obteniez ce que vous voulez ?

Obtenir ce que je veux signifierait _____

Cela signifierait-il quelque chose de négatif pour vous ou les autres si vous obteniez ce que vous voulez ?

_____ fait en sorte que les choses restent telles quelles.

Qu'est-ce qui vous empêche de changer les choses ?

Obtenir ce que je veux va produire _____.

Quels problèmes pourraient se produire si vous obtenez ce que vous voulez ?

La situation ne changera jamais parce que _____.

Quelles sont les contraintes ou les blocages qui maintiennent les choses telles qu'elles sont ?

Je ne peux pas avoir ce que je veux parce que _____.

Y a-t-il quelque chose qui vous empêche d'obtenir ce que vous voulez ?

Il ne m'est pas possible d'obtenir ce que je veux parce que _____.

En quoi vous est-il impossible d'obtenir ce que vous voulez ?

Je ne suis pas capable d'obtenir ce que je veux parce que _____.

Que vous manque-t-il, à titre personnel, pour obtenir ce résultat ?

Les choses ne s'arrangeront jamais parce que _____.

Y a-t-il quelque chose qui vous empêchera à chaque fois de vraiment réussir ?

J'aurai toujours ce problème parce que _____.

Y a-t-il quelque chose qui vous empêche d'atteindre votre objectif et qui ne pourra jamais être changé ?

Ce n'est pas bien de vouloir être différent parce que _____.

En quoi est-ce mal ou inapproprié de vouloir changer ?

Je ne mérite pas d'avoir ce que je veux parce que _____.

Qu'avez-vous fait, ou n'avez-vous pas fait, qui vous empêche de mériter d'obtenir ce que vous voulez ?

GÉNÉRER DES CONTRE-EXEMPLES

Choisissez une croyance à travailler (équivalence complexe ou de cause à effet) et notez-la dans les espaces ci-dessous.

(A) _____ parce que (B) _____

*Par exemple : (A) Je ne suis pas capable d'apprendre à utiliser un ordinateur **parce que** (B) Je ne suis pas une personne à l'aise avec la technique.*

Pour trouver des contre-exemples, il faudrait 1) rechercher des cas où il y avait A mais pas B ; c'est-à-dire, des cas où des personnes ont appris à utiliser des ordinateurs sans être techniques.

Il est aussi possible d'identifier des contre-exemples en 2) cherchant des exemples dans lesquels il y avait B mais pas A ; c'est-à-dire, des situations dans lesquelles des personnes à l'aise avec la technique n'ont pas appris à utiliser des ordinateurs.

Voici quelques autres exemples :

Je ne réussirai jamais à l'école parce que j'ai un trouble de l'apprentissage.

1. Y a-t-il des exemples de personnes qui n'ont pas réussi leurs études alors qu'elles n'avaient pas de troubles de l'apprentissage (c'est-à-dire, des personnes qui n'ont pas tiré parti des possibilités qui leur étaient offertes) ?
2. Y a-t-il des exemples de personnes qui ont eu des troubles de l'apprentissage (comme Albert Einstein) mais qui ont réussi leurs études ?

Je ne mérite pas d'obtenir ce que je veux parce que je n'ai pas fait assez d'efforts.

1. Pouvez-vous penser à des personnes qui ne méritent pas d'obtenir ce qu'elles veulent même si elles ont fait beaucoup d'efforts (par exemple, des voleurs ou des assassins qui ont déployé beaucoup d'énergie pour commettre leurs crimes) ?
2. Pouvez-vous penser à des êtres qui ne font aucun effort (comme un nouveau-né), mais qui méritent quand même d'obtenir ce qu'ils veulent ?

Cherchez des contre-exemples, soit dans vos propres expériences, soit dans les réalisations et réussites des autres. Car la réussite des autres nous encourage en général à croire que quelque chose est possible ou souhaitable. Les contre-exemples tirés de notre expérience nous permettent de nous convaincre que nous en avons personnellement les capacités et que nous le méritons.

Le plus souvent, voir ne serait-ce qu'une seule personne capable

d'accomplir quelque chose que nous croyons impossible nous redonne de l'espoir et renforce notre « attente de résultat » ; la confiance que quelque chose est possible se consolide. Lorsqu'il s'agit de notre propre expérience, nous allons un peu plus loin. Nous avons de plus en plus confiance, non seulement que quelque chose est possible mais que nous sommes déjà capables d'atteindre un certain résultat – c'est-à-dire que notre attente en matière d'auto-efficacité est renforcée.

Nous pouvons proposer un contre-exemple significatif, une fois que nous l'avons trouvé, à une personne qui a du mal avec sa croyance limitante. Rappelez-vous, les contre-exemples, et les modèles la magie du langage en général, n'ont pas pour but d'attaquer ou d'humilier une personne parce qu'elle a une croyance limitante ; il s'agit plutôt de l'aider à élargir et enrichir sa carte du monde et à passer d'un cadre de problème ou d'un cadre d'échec à un cadre d'objectif ou de feedback.

Par exemple, si un enfant dit : « Je ne pourrai jamais apprendre à faire du vélo, je tombe tout le temps », un parent pourrait répondre : « Il y a un instant, tu as réussi à garder l'équilibre sur près de trois mètres. Donc, tu ne tombes pas tout le temps. Continue à t'entraîner et tu pourras garder l'équilibre de plus en plus longtemps. » On obtient ce contre-exemple en « découpant vers le bas » l'expérience de l'enfant et en réduisant la taille du cadre pour se concentrer sur les moments où il a réussi. Et parce que ce contre-exemple vient de son comportement, l'enfant peut renforcer la croyance que ses capacités se développent. Ainsi, il va s'ouvrir à l'idée qu'il peut, en effet, apprendre à garder l'équilibre.

Le parent pourrait aussi lui dire : « Tu te souviens comment ton frère tombait tout le temps quand il apprenait à faire de la bicyclette pour la première fois ? Maintenant, c'est facile pour lui d'être sur son vélo. Tomber n'est qu'une partie de l'apprentissage. » Dans ce cas, le contre-exemple est obtenu en « découpant vers le haut » : le cadre est élargi et cela permet de voir comment les autres y sont arrivés. La confiance de l'enfant ou son « attente de résultat » s'en trouvent renforcées, car il comprend qu'apprendre à faire de la bicyclette est possible, même s'il tombe souvent. Il pourra également douter de sa croyance que lorsqu'on tombe, on n'arrive plus à apprendre.

Ces deux contre-exemples replacent la généralisation limitante – « Je ne pourrai jamais apprendre à faire du vélo, je tombe tout le temps » – dans un

cadre de feedback au lieu d'un cadre d'échec.

LES ÉTATS INTERNES ET LE CHANGEMENT NATUREL DE CROYANCE

LE PROCESSUS NATUREL DE CHANGEMENT DE CROYANCE

Les modèles de la magie du langage que nous avons explorés jusqu'ici nous aident, dans leur ensemble, à croire davantage en nos objectifs, nos valeurs, nos capacités et en nous-mêmes. Ils peuvent aussi nous aider à « recadrer » les généralisations négatives, en nous incitant à douter davantage des évaluations et des jugements qui nous limitent. Il s'agit de modèles aux structures verbales simples mais efficaces, ils nous permettent d'établir des croyances nouvelles et aidantes et de modifier celles qui nous limitent. Ces outils sont puissants pour le changement de croyance conversationnelle.

Les gens croient souvent que le processus de changement de croyance est difficile et laborieux, et qu'il s'accompagne de luttes et de conflits. Pourtant, il n'en demeure pas moins que nous adoptons et abandonnons naturellement et spontanément des centaines, voire des milliers de croyances au cours de notre vie. La difficulté que nous pouvons rencontrer, lorsque nous essayons consciemment de modifier nos croyances, est de le faire d'une manière qui ne respecte pas le cycle naturel de changement de croyance. Nous tentons de les changer en les « réprimant », en les réfutant ou en les attaquant. Les croyances peuvent devenir étonnamment simples et faciles à transformer si nous nous accordons au processus naturel de changement de croyance et le

respectons.

J'ai passé beaucoup de temps à étudier et à modéliser le processus de changement naturel de croyance. J'ai travaillé avec de nombreuses personnes, individuellement et lors de séminaires, au cours des vingt dernières années, et j'ai été témoin de ce qui se produit parfois miraculeusement lorsque les gens parviennent à libérer d'anciennes croyances limitantes et en mettent d'autres à la place, nouvelles et aidantes. C'est, la plupart du temps, une transition rapide et douce.

J'ai également vu mes deux enfants (âgés de 8 et 10 ans au moment où j'écris ces lignes) changer un grand nombre de croyances potentiellement limitantes dans leur courte vie et en établir de plus aidantes. Plus important sans doute encore, ils l'ont fait sans psychothérapie ni médicaments (mais avec un peu de mentorat ou à l'aide de la magie du langage, ce qui a souvent été utile). Ces croyances limitantes couvraient une variété de sujets et d'activités, notamment :

Je n'apprendrai jamais à faire du vélo.

Je ne suis pas bon en maths.

Cette douleur ne me lâchera jamais.

C'est trop dur pour moi d'apprendre à skier.

Apprendre à jouer du piano (ou cette chanson en particulier) est difficile et ennuyeux.

Je ne suis pas un bon joueur de baseball.

Je ne peux pas apprendre à pousser sur la balançoire tout seul.

À certains moments de leur vie, mes enfants ont affirmé ce genre de choses. Ils croyaient à leurs propres mots à un tel point que leur motivation à continuer de pratiquer en était menacée. Lorsque de telles croyances sont poussées à l'extrême, on peut abandonner et même cesser d'apprécier ou de s'adonner à de telles activités pour le reste de sa vie.

Mes enfants ont vécu le processus qui leur a permis de changer leurs croyances comme un cycle naturel : ils en sont *venus à douter* progressivement de la croyance limitante, et se sont de plus en plus *ouverts à croire* qu'ils pourraient réussir. Cela m'a amené à concevoir ce que j'appelle le *cycle de changement de croyance*¹.

LE CYCLE DE CHANGEMENT DE CROYANCE

Le cycle naturel de changement de croyance peut s'apparenter au changement des saisons. Une nouvelle croyance est comme une graine qui est plantée au printemps. La graine pousse en été où elle mûrit, devient forte et prend racine. Au cours de sa croissance, elle se retrouve parfois, pour survivre, en concurrence avec d'autres plantes ou mauvaises herbes qui poussent déjà dans le jardin. L'aide d'un jardinier qui fertilisera la terre ou protégera la plante des mauvaises herbes sera souvent utile pour que la nouvelle semence se développe.

Comme les récoltes en automne, la croyance finit par atteindre son but et commence à devenir obsolète et à dépérir. Les « fruits » de la croyance, cependant, (les intentions et les buts positifs qui la sous-tendent) sont conservés ou « récoltés », et séparés des éléments qui ne sont plus nécessaires. Enfin, en hiver, ces éléments sont abandonnés et disparaissent, permettant au cycle de recommencer.

Nous répétons ce cycle à maintes reprises tout au long des différentes étapes de notre vie ou de notre carrière : (a) Nous commençons par « *vouloir croire* » que nous aurons l'aptitude et les ressources pour gérer les nouveaux défis avec succès. Lorsque nous entrons dans cette étape de la vie et que nous apprenons comment gérer au mieux ces défis, (b) nous nous « *ouvrons à croire* » que nous sommes, en effet, capables de réussir et d'utiliser nos ressources. Au fur et à mesure que nos capacités se développent, (c) nous avons plus confiance en la « *croyance* » que nous réussissons, que nous avons des ressources et que nos actions, à présent, sont les bonnes.

Parfois, notre nouvelle conviction entre en conflit avec les croyances limitantes déjà existantes parce qu'elles contredisent les généralisations ou jugements nouveaux que nous essayons d'établir. Souvent, ces croyances interférentes, ces généralisations, nous ont soutenus ou protégés à un moment donné de notre vie ; elles nous ont aidés à mettre des limites et à établir des priorités qui nous paraissaient nécessaires pour nous sentir en sécurité ou survivre à ce moment-là. Lorsque nous sommes conscients que nous franchissons cette étape dans notre vie ou notre travail, nous commençons (d) « *à nous ouvrir à douter* » et à envisager que les limites et les décisions de

cette période ne sont plus désormais vraiment importantes, prioritaires ou « vraies » pour nous.

Et au fur et à mesure que nous avançons dans notre vie ou notre carrière et que nous regardons en arrière, nous constatons que ce qui nous paraissait important et vrai ne l'est plus. Nous réalisons que nous (e) « *avons l'habitude de croire* » que nous fonctionnions d'une certaine manière et que, pour nous, certaines choses comptaient. Bien entendu, nous pouvons aussi choisir de conserver des croyances et des capacités qui nous serviront dans la phase actuelle de notre vie, tout en restant bien conscients que nos valeurs, nos priorités et nos croyances sont à présent différentes.

Il suffit de réfléchir aux cycles de changement que nous avons traversés depuis l'enfance, l'adolescence et pendant les différents stades de l'âge adulte, pour trouver de nombreux exemples de ces cycles. Alors que nous initions et vivons des relations, des amitiés, des partenariats et nous impliquons dans nos métiers..., nous développons des croyances et des valeurs importantes mais les abandonnons à chaque nouvelle transition de notre vie.

Les étapes fondamentales de ce cycle de changement sont les suivantes :

1. Vouloir croire

« Vouloir croire » a à voir avec nos attentes et nos motivations pour mettre en place une nouvelle croyance. Quand nous « voulons croire » à une chose, c'est souvent parce que nous pensons que cette nouvelle croyance aura des conséquences positives dans notre vie. « Vouloir croire » à quelque chose suppose aussi que nous n'y « croyons » pas encore. Nous n'avons pas encore adopté la nouvelle croyance dans notre « stratégie de réalité » ou dans les « équivalences de critères » et ne pouvons donc pas pleinement l'intégrer dans notre modèle actuel du monde.

2. S'ouvrir à croire

« S'ouvrir à croire » est une expérience passionnante et générative souvent accompagnée d'un sentiment de liberté et d'exploration. Lorsque nous nous « ouvrons à croire », nous ne sommes pas encore convaincus que la nouvelle

croyance est entièrement valable. Nous recueillons et évaluons plutôt des éléments d'évidence susceptibles d'appuyer cette croyance. S'ouvrir à croire demande d'être complètement immergé dans le cadre d'objectif, le cadre de feedback et le cadre « comme si ». Nous savons que nous n'y croyons pas encore, mais nous disons : « C'est peut-être possible. Ça pourrait l'être. À quoi ressemblerait ma vie si j'acceptais cette nouvelle croyance ? Que devrais-je voir, entendre ou ressentir pour me convaincre que cette nouvelle croyance est valable et utile ? »

3. Les croyances actuelles

Les généralisations auxquelles nous « croyons à l'heure actuelle » constituent aujourd'hui notre système de croyances. Quand nous croyons à quelque chose (que ce soit positif ou négatif, aidant ou limitant), nous nous engageons pleinement à faire de cette croyance notre « réalité » du moment. Nous agissons avec congruence « comme si » cette croyance était vraie pour nous. C'est à ce moment-là, lorsque nous croyons à quelque chose (comme dans l'« effet placebo ») que la croyance commence à intégrer les propriétés d'« autoréalisation ». Nous n'avons ni questions ni doutes à l'esprit.

Nous l'avons vu, lorsque nous essayons d'adopter une nouvelle croyance, elle entre en conflit avec les croyances existantes. Un enfant qui veut croire qu'il est capable de faire de la bicyclette doit souvent lutter avec les généralisations auxquelles il est arrivé, en raison de ses nombreuses chutes lors de précédentes tentatives. Dans le même ordre d'idées, un enfant qui veut croire qu'il est en sécurité en traversant la rue tout seul doit d'abord s'occuper et se défaire de la croyance que ses parents lui ont déjà inculquée, à savoir « Tu ne peux pas traverser la rue sans l'aide d'un adulte ».

C'est souvent lorsque nous commençons à envisager sérieusement de croire à quelque chose de nouveau ou de différent que de telles croyances contradictoires surgissent. Ainsi, en tentant d'assumer pleinement une nouvelle croyance, nous pouvons déclencher ou faire ressortir des conflits et des résistances qui s'opposent aux croyances déjà forgées dans notre système de croyances.

4. S'ouvrir à douter

Lorsque nos croyances existantes interfèrent avec la construction d'une nouvelle croyance, nous devons nous « ouvrir à douter » de ces croyances pour être en mesure de les réévaluer et de les abandonner. S'ouvrir à douter et s'ouvrir à croire sont des expériences complémentaires. Plutôt que de prendre pour vraie une nouvelle croyance, considérons, lorsque nous sommes « ouverts à douter », qu'une croyance à laquelle nous tenons depuis longtemps pourrait ne pas être vraie. Et disons-nous alors : « Peut-être que cette croyance n'est pas ou plus valable », « Peut-être qu'il n'est pas si important ou indispensable d'y croire », « J'ai déjà changé ma croyance sur d'autres choses », « Quels contre-exemples puis-je trouver pour remettre en question cette vieille croyance ? », « Si je la place dans une perspective plus large, de quelles alternatives je me rends compte ? », « Quelle est la fonction positive de cette croyance et existe-t-il d'autres moyens, moins limitants et plus aidants, pour réaliser cette intention positive ? »

S'ouvrir à douter demande le plus souvent de recadrer les croyances élaborées à partir d'un cadre de problème ou d'un cadre d'échec et de les replacer dans un cadre d'objectif ou de feedback. Avec les modèles de la magie du langage, nous disposons d'outils verbaux puissants pour recadrer les croyances existantes interférentes et nous ouvrir à douter d'elles.

5. Le « Musée de l'histoire personnelle » – Se souvenir de ce que nous « avons l'habitude de » croire

Quand nous cessons de croire à quelque chose, le plus souvent ce n'est pas parce que nous devenons amnésiques à son sujet, ou que nous oublions que nous avons l'habitude d'y croire. C'est plutôt que l'effet émotionnel et psychologique que la croyance produit en nous change radicalement. Nous nous souvenons que nous « avons l'habitude de » croire à cette chose tout en réalisant que cette croyance n'a plus d'influence significative sur nos pensées ou notre comportement. Elle ne correspond plus à nos critères de « réalité ».

Lorsque nous modifions vraiment une croyance, nous n'avons plus d'efforts à faire pour la contester ou la supprimer. La façon dont nous la considérons ressemble davantage à ce que nous éprouvons dans un musée, face à des objets anciens. Quand nous voyons des armes médiévales et des instruments de torture dans une vitrine, notre curiosité et notre réflexion s'en

trouvent stimulées mais nous ne ressentons ni frayeur, ni colère ou dégoût. Nous savons qu'ils ont été utilisés autrefois, mais que ce n'est plus le cas aujourd'hui. En fait, il est important de se rappeler les erreurs et les croyances limitantes de nos ancêtres pour ne pas les répéter.

Il se passe la même chose avec les croyances que nous avons abandonnées. Nous savons que nous « avions l'habitude d'y croire », mais à présent nous n'y croyons plus. Croire au Père Noël est un exemple classique de cette expérience. La plupart des adultes (dans les cultures qui célèbrent Noël) se souviennent qu'enfant, ils croyaient que le personnage du « Père Noël » vivait au pôle Nord et que, la veille de Noël, il conduirait dans le ciel un traîneau magique pour offrir des cadeaux aux enfants du monde entier. Quand nous ne croyons plus au Père Noël, nous n'avons pas besoin de nier avec colère et véhémence l'existence du personnage fictif. Nous avons plutôt tendance à porter sur cet épisode du passé un regard nostalgique et à se rappeler que l'intention positive de cette croyance était de créer de la magie et de l'enthousiasme.

Avec les croyances que nous avons abandonnées et dont nous nous souvenons, nous pouvons nous dire : « J'avais l'habitude de croire que je ne savais pas faire du vélo, que je ne pouvais pas traverser la rue tout seul, que je n'étais pas capable d'adopter un comportement sain ni ne méritais de réussir..., mais je ne le crois plus. Cela ne fait plus partie de ma réalité. J'ai d'autres moyens de satisfaire l'intention et le but positifs de l'ancienne croyance. »

6. Confiance

À bien des égards, la confiance est la pierre angulaire du processus naturel de changement de croyance. Le dictionnaire Merriam-Webster définit la confiance comme « l'assurance de se fier au caractère, à la capacité, à la force ou à la vérité de quelqu'un ou de quelque chose ». Ainsi, la confiance est caractérisée par le fait de se fier ou de croire à « quelque chose qui va ou qui peut se produire ». On peut croire, par exemple, qu'une personne « sera fidèle à sa parole » ou que « les choses tourneront pour le mieux ».

Sur le plan émotionnel, la confiance est liée à l'espoir. L'*espoir* s'appuie sur la croyance que quelque chose est possible. Une personne qui a l'espoir de se rétablir d'une maladie grave doit croire qu'une telle guérison est

possible. Le sentiment de confiance, cependant, est souvent plus fort que l'espoir. Avec la confiance, nous nous attendons à ce que quelque chose se produise alors qu'avec l'espoir, nous croyons que cela pourrait se produire.

Avoir confiance, en effet, demande de se fier à quelque chose sans avoir de preuve. En ce sens, la confiance va au-delà de la croyance (elle va jusqu'au niveau de l'identité ou même de l'expérience spirituelle). Dans le cycle naturel de changement de croyance, la « confiance » se reconnaît parce que nous sommes dans un état qui nous permet d'aller au-delà de nos croyances, là où elles prennent forme.

Lorsqu'on vit l'expérience de « faire confiance » à quelque chose qui dépasse ses croyances, ou de faire confiance à un système plus vaste que soi-même, le processus de changement de croyance devient plus fluide, plus confortable et écologique.

Utilisés efficacement, les modèles de la magie du langage sont comme des outils verbaux qui soutiennent ce cycle naturel de changement de croyance : ils nous amènent à « nous ouvrir à croire » à des croyances nouvelles et aidantes, et à « nous ouvrir à douter » des croyances et généralisations limitantes.

LE CHANGEMENT DE CROYANCE ET LES ÉTATS INTERNES

Comme l'illustrent les étapes du processus de changement naturel de croyance, notre état interne a une grande influence sur ce changement. Nos états internes sont à bien des égards les contenants de nos croyances. En étant positif et optimiste, il est plus difficile d'avoir des croyances négatives et limitantes. Dans le même ordre d'idées, si nous sommes dans un état interne de frustration, de déception ou de peur, nous aurons du mal à rester congruents et à garder des croyances positives et aidantes.

L'état interne d'une personne dépend de l'expérience psychologique et émotionnelle qu'elle vit à un moment donné. Les états internes déterminent en grande partie le comportement ou les réactions que nous choisissons d'avoir. Ils fonctionnent à la fois comme une sorte de mécanisme de filtrage

de nos perceptions et comme une porte ouvrant sur des souvenirs, des capacités et des croyances particulières. Ainsi, l'état d'une personne exerce une influence énorme sur sa « vision du monde » du moment.

Il y a un vieux proverbe très pertinent de Nouvelle-Guinée qui dit : « *La connaissance n'est qu'une rumeur jusqu'à ce qu'elle soit dans le muscle.* » Une croyance (positive ou négative) n'est qu'une « rumeur » jusqu'à ce qu'elle soit « dans le muscle ». En d'autres termes, tant que nous n'avons pas intégré une croyance ou une valeur de manière somatique, en ressentant et en vivant avec émotion ses implications, nous ne percevons qu'un ensemble dissocié de concepts, de mots ou d'idées. Les croyances et les valeurs ont un « impact fort » parce qu'elles sont connectées à notre physiologie et à nos états internes.

De même, notre état physique, psychologique et émotionnel exercera une grande influence sur les types de croyances que nous avons tendance à adopter. Considérez, par exemple, l'influence des états suivants sur votre expérience :

États internes « Positifs »	États internes « négatifs »
Calme	Perturbé
Détendu	Tendu
Souple	Rigide
Coulant	Coincé
Centré	Anxieux
Assuré	Frustré
Optimiste	Sceptique
Concentré	Distrait
Réceptif	Fermé
Confiant	Craintif

Comme vous pouvez facilement le constater d'après vos propres expériences, les états internes positifs nous permettent plus facilement de nous associer à des croyances positives et aidantes et d'être « ouverts à y croire » plutôt que les états internes négatifs.

Une hypothèse de base en PNL est de comparer le cerveau humain au fonctionnement d'un ordinateur – parce qu'il met en œuvre des « programmes » ou des stratégies mentales composés de séquences ordonnées d'instructions ou de représentations internes. Certains programmes ou stratégies fonctionnent mieux que d'autres pour accomplir certaines

tâches ; et c'est la stratégie qu'un individu utilise qui déterminera dans une large mesure si son rendement est médiocre ou excellent. L'efficacité et la facilité avec lesquelles un programme mental est mis en œuvre dépendent en grande partie de l'état physiologique de l'individu. De toute évidence, si un ordinateur a une puce défectueuse ou des surtensions dans son alimentation électrique, ses programmes ne pourront pas s'exécuter efficacement.

Il en va de même pour le cerveau humain. Le niveau d'excitation, de réceptivité, de stress, etc., de l'individu déterminera son efficacité pour mener à bien ses propres programmations mentales. De profonds processus physiologiques, tels que la fréquence cardiaque ou respiratoire, la posture du corps, la tension artérielle ou musculaire, le temps de réaction et la réponse galvanique de la peau, etc., accompagnent les changements d'état interne d'une personne et influencent considérablement sa faculté de penser et d'agir. Ainsi, l'état interne d'un individu a un impact important sur sa capacité à agir dans n'importe quelle situation.

Nos états internes sont liés à la partie « neurologique » de la Programmation Neuro-Linguistique. L'état de notre physiologie et de notre système neurologique agit comme une sorte de filtre sur la manière dont notre attention est focalisée, et donc sur ce que nous entendons (et n'entendons pas), et comment nous l'interprétons.

Reconnaître les états internes d'une personne, y réagir et avoir une influence sur ces états est une compétence importante pour utiliser efficacement la magie du langage.

Reconnaître et avoir une influence sur les états internes

Nous changeons constamment d'états tout au long des différents contextes et expériences que nous vivons. Pour la plupart d'entre nous, ces changements d'état ne sont pas des choix volontaires. Nous répondons à des stimuli (les ancrages) qui sont à la fois intérieurs et extérieurs comme si nous étions en « pilote automatique ».

Il est toutefois possible d'apprendre à choisir son état. Influencer nos états et les orienter nous rend plus flexibles. Nous nous donnons ainsi plus de chances de conserver des croyances et des attentes positives et d'atteindre les objectifs désirés. En reconnaissant les états qui nous sont utiles et en y accédant intentionnellement dans certaines circonstances, nous pouvons vivre

ces situations et y répondre avec plus de choix. En PNL, les termes « sélectionner un état » et « gérer un état » font référence à la capacité de choisir et d'atteindre l'état le plus approprié dans un certain contexte ou challenge. L'un des objectifs est de nous inciter à créer une « bibliothèque » d'états utiles ou d'états qui apportent des ressources.

Plus nous devenons conscients des schémas et des signes qui influencent nos états internes, plus le nombre de choix qui s'offrent à nous pour répondre à une situation particulière augmente. Une fois que nous aurons pris en compte ces facteurs qui définissent et influencent les caractéristiques de nos états internes, nous pourrons les trier et les « ancrer » pour les avoir à disposition et nous en servir. Dans les méthodes de tri et d'ancrage des états internes proposées en PNL, nous trouvons l'emplacement spatial, les sous-modalités (couleurs, tons, luminosité, etc.) et les signes non verbaux.

Pour mieux reconnaître et appréhender nos états internes, en développant notre capacité à les « sélectionner » et les « gérer », nous trouverons utile d'apprendre à faire un inventaire interne de nos processus neurologiques. Il existe trois méthodes en PNL : l'inventaire physiologique, l'inventaire des sous-modalités et l'inventaire des émotions.

Avec l'*inventaire physiologique*, nous prenons conscience de notre posture corporelle, de nos gestes, du mouvement des yeux, de notre respiration et de nos mouvements.

L'*inventaire des sous-modalités* demande de remarquer les *sous-modalités* sensorielles les plus importantes dans notre expérience sensorielle interne, c'est-à-dire la luminosité, la couleur, la taille et la position des images mentales ; le ton, le timbre, le volume et la localisation de la voix et des sons ; et la température, la texture, la zone, etc., des sensations kinesthésiques.

L'*inventaire des émotions* revient à prendre en compte la constellation des composants de nos états émotionnels.

Ces trois types d'inventaires sont en connexion avec nos équivalences de critères et avec nos stratégies de réalité. En développant notre aptitude à faire ces inventaires, nous serons de plus en plus flexibles et – avantage secondaire non négligeable – nous maîtriserons mieux les états psychologiques que nous traversons. Nous pourrons faire les réajustements nécessaires lorsque notre état nous empêche d'atteindre les objectifs désirés.

À titre d'exemple, alors que vous êtes en train de lire ce paragraphe, asseyez-vous en déséquilibre, serrez vos épaules et laissez-les remonter vers vos oreilles. C'est un état de stress typique. Comment respirez-vous ? Êtes-vous dans une position confortable ? Trouvez-vous que votre état physiologique est le bon pour apprendre ? Où est votre attention ? Quelles croyances sur votre capacité à apprendre avez-vous dans cet état ?

Maintenant changez de position, bougez un peu, levez-vous et asseyez-vous à nouveau. Trouvez une posture équilibrée et confortable. Amenez votre attention dans votre corps, relâchez toute tension excessive et respirez en profondeur et avec aisance. Où se porte votre attention dans cet état ? Quelles croyances sur l'apprentissage rattachez-vous à cet état ? Quel est l'état le plus propice à l'apprentissage ?

Comme l'illustre ce simple exercice, ce sont les signaux non verbaux qui ont le plus de pertinence et d'influence sur notre manière d'observer et de gérer les états internes. C'est important d'être conscient que le comportement a une grande influence sur les états internes, même dans les aspects physiologiques très subtils. Car c'est à travers divers schémas de langage et de comportements que des attitudes ou des états différents s'expriment.

EXERCICE : ACCÉDER À UN ÉTAT ET L'ANCERER

Pour accéder aux différentes parties de notre système nerveux et les mobiliser systématiquement, nous pouvons utiliser les distinctions et les indices cognitifs et physiques identifiés en PNL. Les exercices suivants illustrent quelques façons de le faire ; vous pourrez ainsi mieux sélectionner et gérer votre propre état interne.

L'ancrage est l'un des outils les plus simples et les plus puissants ; il permet de sélectionner les états internes, d'y accéder et d'établir des repères ou des déclencheurs afin de retrouver un état spécifique désiré. Par exemple, dans les étapes suivantes, vous pourrez mettre en place deux types d'« ancrés » importantes et utiles :

1. Choisissez un emplacement physique sur le sol devant vous comme ancre « spatiale » de l'état auquel vous souhaitez accéder, maintenant ou dans le futur (en étant « ouvert à croire », par exemple).
2. Souvenez-vous d'un moment précis où vous avez vécu cet état. Retrouvez-le complètement. Voyez avec vos yeux, entendez avec vos oreilles et ressentez les sensations, les schémas de respiration, etc.
3. Faites l'inventaire des signes physiques, des sous-modalités (qualités de l'image, du son et

du ressenti) et des sensations émotionnelles associées à l'état.

4. Choisissez une couleur, un symbole ou un autre signe visuel spécifiques, un son et/ou un mot, ou un autre signe interne spécifique qui vous rappelle l'état (c'est-à-dire, qui soit une ancre « interne »).
5. Faites un pas en dehors de l'emplacement et sortez de cet état.
Puis testez vos ancres en revenant sur cet emplacement et utilisez vos repères internes pour accéder de nouveau à l'état.
6. Répétez les étapes 1 à 4 jusqu'à ce qu'il vous soit facile et rapide d'atteindre cet état.

LE MENTORAT ET LES MENTORS INTERNES

Le processus naturel de changement de croyance se voit souvent facilité par les « mentors ». Dans la mythologie grecque, Mentor était le conseiller sage et fidèle du héros Odysseus². Sous l'apparence de Mentor, la déesse Athéna devint la tutrice et la préceptrice de Télémaque, le fils d'Odysseus, pendant que celui-ci était en voyage. Ainsi, la notion de « mentor » en est venue à signifier à la fois (a) conseiller ou consultant, et (b) guide ou enseignant. Le mentorat (surtout en milieu professionnel) met l'accent sur l'aspect relationnel informel dans l'apprentissage et la performance autant que sur la maîtrise de la tâche. Le mentorat peut aussi inclure le parrainage et le soutien d'une autre personne pour lui permettre d'établir des croyances aidantes et de recadrer celles qui la limitent.

La fonction d'un mentor, même si elle recoupe celle d'un enseignant ou d'un entraîneur, reste bien distincte. Un enseignant donne des instructions et un coach fournit un feedback spécifique sur un comportement dans le but d'aider une personne à apprendre ou à grandir. Les mentors, de leur côté, nous guident pour que nous découvriions nos propres compétences inconscientes, souvent à travers leur exemple personnel. Comme le suggère le Mentor mythologique, le mentorat inclut aussi la possibilité de conseiller et de guider à un niveau supérieur. Ce type de mentorat s'intériorise souvent comme une partie de l'individu, de sorte que la présence externe du mentor n'est plus nécessaire. Nous pouvons porter en nous des « mentors internes », tels des conseillers ou des guides, dans de nombreuses situations de notre vie.

En PNL, le terme *mentor* désigne les personnes qui ont contribué à

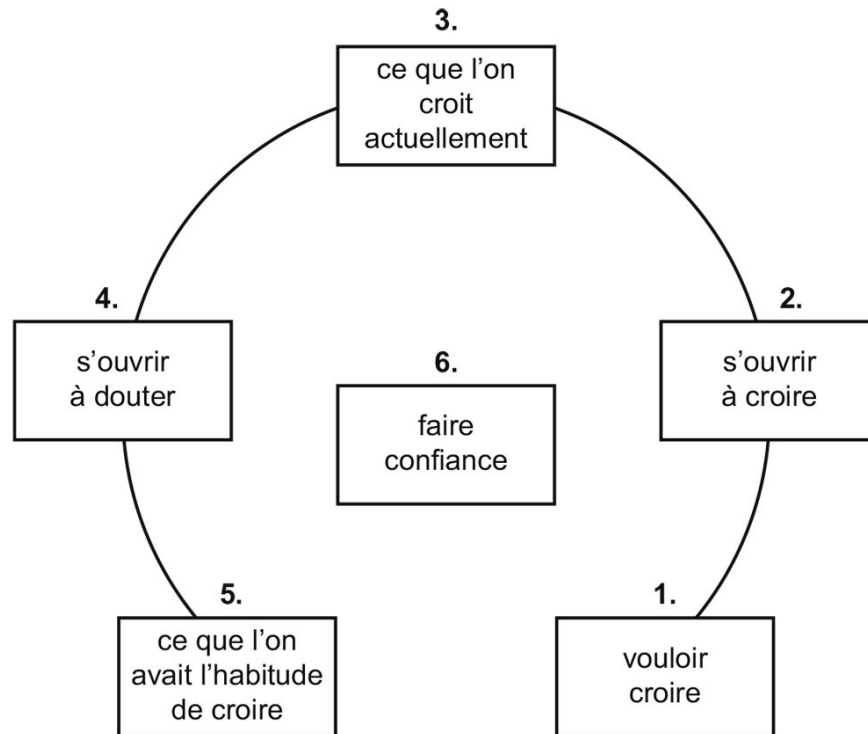
façonner ou à influencer notre vie d'une manière positive en « résonnant » avec nous, en libérant ou en révélant quelque chose de profond en nous. Les mentors peuvent être des enfants, des enseignants, des animaux domestiques, des personnes que nous n'avons jamais rencontrées mais dont nous avons entendu parler, des éléments de la nature (comme l'océan, les montagnes, etc.), et même des parties de nous-mêmes.

Il vous suffit de penser aux mentors qui ont été importants pour vous pour accéder à nouveau à des connaissances, des ressources ou des compétences inconscientes. La manière la plus courante de faire appel à un « mentor » interne est d'imaginer sa présence ou son essence, puis de prendre une « deuxième position », en se mettant à sa place ou en adoptant son point de vue. Vous pourrez ainsi retrouver des qualités qui sont présentes en vous sans toutefois les reconnaître ou les inclure dans votre carte de la situation (ou de vous-même). En incarnant ces qualités, votre mentor interne continue à les faire vivre en vous, à travers votre comportement (lorsque vous êtes associé à sa vision). Une fois que vous avez ressenti ces qualités à partir de la place de votre mentor, vous pouvez les ramener dans votre propre position perceptuelle et les adopter pour une situation particulière.

LA PROCÉDURE DU CYCLE DE CHANGEMENT DE CROYANCE

Cette procédure est une technique que j'ai développée pour traverser le cycle naturel de changement de croyance. Elle implique d'utiliser l'ancrage et d'avoir recours aux mentors internes pour se laisser guider à travers la séquence d'états qui composent le cycle de changement de croyance : 1) vouloir croire, 2) s'ouvrir à croire, 3) ce que l'on croit actuellement 4) s'ouvrir à douter, 5) ce qu'on avait l'habitude de croire, et 6) faire confiance.

Vous aurez à établir des emplacements distincts pour chacun des états, puis à les ancrer sur les emplacements qui leur correspondent. Organisez les états du cycle selon le schéma ci-dessous :



Schémas d'emplacements pour le cycle de changement de croyance

L'expérience « faire confiance » à quelque chose au-delà de ses croyances sera placée au centre du cycle pour qu'elle se trouve dans une sorte de « méta-position » et serve à « vérifier l'écologie » de l'ensemble du processus.

Pour « ancrer » les états, suivez la technique présentée dans l'exercice d'« ancrage » vu précédemment : mettez-vous le plus possible dans l'expérience et la physiologie associées à chacun des aspects du cycle de changement de croyance et « ancrez-les » aux emplacements spatiaux appropriés :

1. « Vouloir croire » à quelque chose de nouveau.
2. L'expérience de « s'ouvrir à croire » à quelque chose de nouveau.

(Note : vous pouvez identifier un « mentor », qui vous a aidé à vous « ouvrir à croire » davantage, en « résonnant » avec lui, en libérant ou en dévoilant quelque chose de profond en vous. Puis, choisissez-lui un emplacement physique, près de l'espace « s'ouvrir à croire ». Pour rappel, les mentors peuvent être des enfants, des enseignants, des animaux domestiques, des personnes que vous n'avez jamais rencontrées mais dont vous avez entendu parler, des éléments de la

nature comme l'océan, les montagnes, etc., et même des parties de vous-même).

3. Les croyances auxquelles vous « croyez actuellement », y compris les croyances limitantes ou celles qui entrent en conflit avec la nouvelle croyance que vous aimeriez voir renforcée.

4. L'expérience de « vous ouvrir à douter » de quelque chose en quoi vous avez cru pendant longtemps.

(À nouveau, vous pouvez identifier un autre « mentor » qui vous a permis de vous « ouvrir à douter » davantage de quelque chose qui vous limitait dans votre vie.)

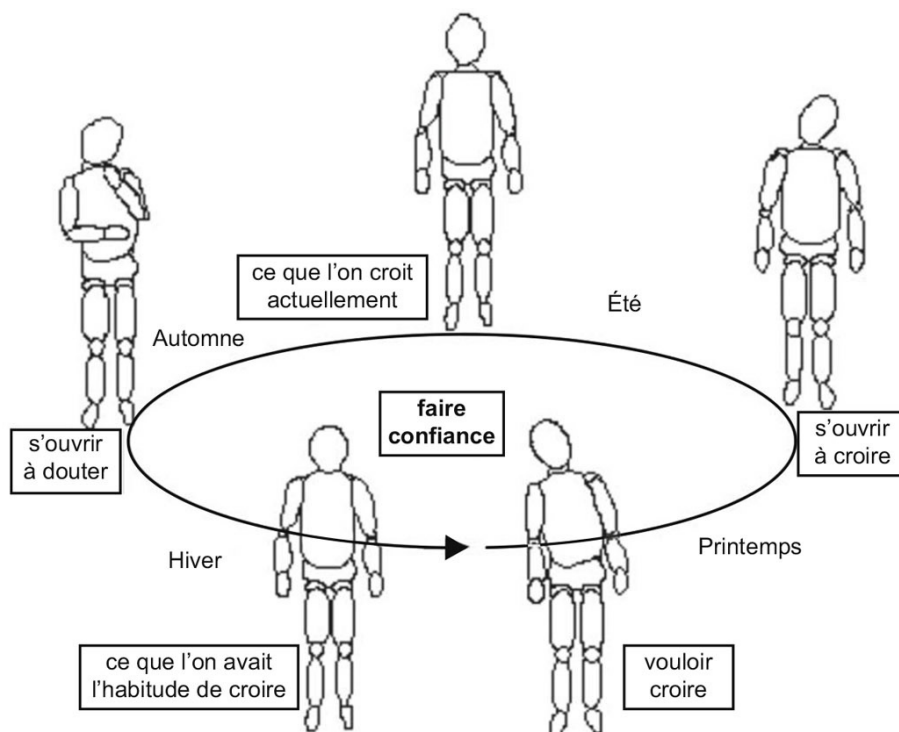
5. Les croyances auxquelles vous aviez « l'habitude de croire », mais que vous ne croyez plus.

(C'est l'espace que j'ai appelé le « musée de l'histoire personnelle ».)

6. L'expérience de totalement « faire confiance » : peut-être un moment où vous ne saviez plus à quoi vous fier mais où vous avez pu faire confiance, à vous-même ou à une autorité supérieure.

(Ajouter des mentors qui vous ont aidé à bâtir cette expérience de « faire confiance » peut s'avérer très efficace.)

Il n'est pas nécessaire, pour cet exercice, que vos états et mentors aient un rapport avec la croyance sur laquelle vous travaillez.



« Paysage » des états associés au cycle de changement de croyance

Mise en œuvre du cycle de changement de croyance

Une fois que vous avez aménagé ce paysage, vous pouvez en faire différents usages. Le plus souvent, on demande à une personne de penser à une nouvelle croyance qu'elle aimerait renforcer et de « marcher » tout simplement sur les étapes naturelles du cycle, en suivant les instructions ci-dessous :

1. Depuis l'espace « Vouloir croire », pensez à la « nouvelle croyance » à laquelle vous aimeriez faire plus confiance. En la gardant à l'esprit, déplacez-vous dans l'espace « s'ouvrir à croire ». (Si vous avez choisi un « mentor » pour cet état, vous pouvez, à ce stade, vous « mettre à sa place ». En vous observant à travers ses yeux, vous donnerez tout conseil ou soutien aidants au vous qui « s'ouvre à croire » aux nouvelles croyances.)
2. Ressentez ce que cela vous fait de vous « ouvrir à croire » davantage à cette nouvelle croyance. Lorsque vous ressentez intuitivement que c'est le bon moment, entrez dans l'espace de « ce que vous croyez actuellement » en vous concentrant sur la nouvelle croyance que vous voulez adopter.
3. S'il y a des croyances contradictoires ou limitantes qui surgissent dans cet espace, gardez-les à l'esprit et passez à l'espace « s'ouvrir à douter ». (À nouveau, si vous avez choisi un « mentor » pour cet état, vous pouvez, à ce stade, vous mettre à sa place. En vous observant à travers ses yeux, vous donnerez des conseils ou soutiens aidants au vous qui

« s'ouvre à douter » de toutes les croyances limitantes ou contradictoires.)

4. Vérifiez l'écologie : allez dans l'espace « faire confiance » et considérez les intentions et le but positifs à la fois de la nouvelle croyance et de toute croyance conflictuelle ou limitante. Voyez les changements ou révisions éventuels que vous aimeriez apporter à la nouvelle croyance. Examinez également si des parties des anciennes croyances valent la peine d'être conservées ou intégrées à la nouvelle croyance.
5. Revenez aux anciennes croyances limitantes ou conflictuelles que vous avez laissées dans l'espace « s'ouvrir à douter » ; rapportez les idées que vous avez eues dans l'espace « faire confiance » et amenez-les dans l'espace de « ce que vous aviez l'habitude de croire », soit votre « Musée de l'histoire personnelle ».
6. Revenez dans l'espace de « ce que vous croyez actuellement » et concentrez-vous sur les nouvelles croyances que vous voulez renforcer. Faites l'expérience de ce nouveau sentiment de confiance et exprimez verbalement les nouveaux apprentissages et idées que vous avez pu découvrir au cours de ce processus.
7. Vérifiez l'écologie : entrez une nouvelle fois dans l'espace « faire confiance » et observez les changements que vous avez effectués. Sachez que le processus peut continuer à évoluer, parce qu'il s'agit d'un cycle naturel, organique et en continu, et que vous pourrez faire les ajustements nécessaires à l'avenir de la façon la plus juste et écologique pour vous.

Beaucoup de gens trouvent que le simple fait de marcher sur ces emplacements (ou même d'imaginer le faire), et d'en revivre les différents états, leur permet de commencer doucement et spontanément à changer leurs croyances.

Note : pour qu'une croyance s'installe profondément (c'est-à-dire, qu'elle soit complètement « dans le muscle »), il peut être nécessaire de répéter ce cycle pour chacune des cinq croyances clés que nous avons explorées au chapitre 5 – c'est-à-dire, croire que quelque chose est : 1) souhaitable, 2) possible, 3) approprié, 4) que vous êtes capable de l'atteindre, et 5) que vous le méritez.

L'ENCHAÎNEMENT³ DES CROYANCES

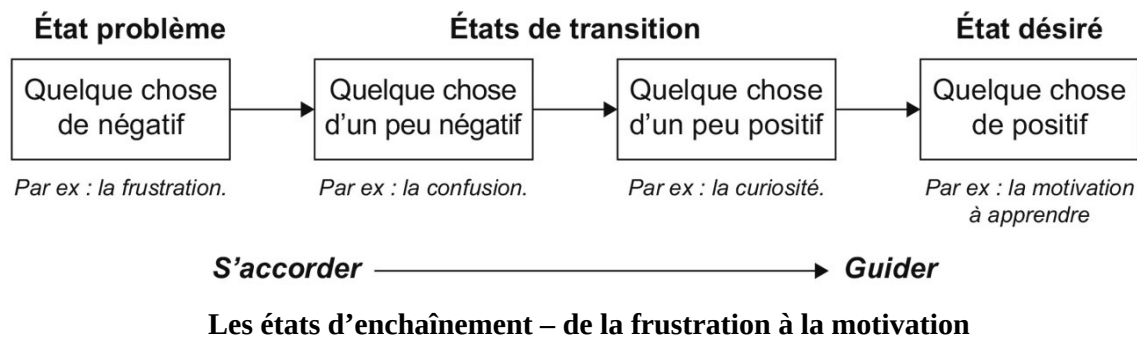
Les différents modèles de la magie du langage ont pour but majeur de guider les gens au moyen de la linguistique à traverser les états rencontrés dans le cycle de changement de croyance. En tant que technique, le cycle de changement de croyance ne requiert pas nécessairement l'utilisation du langage. On peut suivre le processus simplement en établissant les ancrs des emplacements pour chaque état interne et en les parcourant dans le bon ordre.

Toutefois, il arrive que quelques mots bien placés, au bon moment, peuvent grandement faciliter l'atteinte de l'un de ces états, ou le passage de l'un à l'autre (par exemple, passer de « vouloir croire » à « s'ouvrir à croire »).

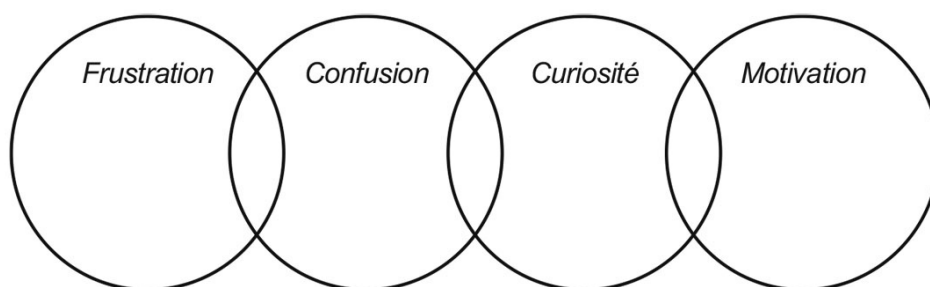
En plus de la physiologie, des réponses émotionnelles et des représentations et sous-modalités internes, le langage peut exercer une influence puissante sur nos états internes. La technique de l'enchaînement des croyances illustre comment certains modèles simples de la magie du langage (l'intention et la reformulation) servent à stimuler et soutenir certains états internes, et renforcent l'expérience de « s'ouvrir à croire » et de « s'ouvrir à douter ».

En PNL, le terme « *enchaînement* » désigne une forme d'ancrage dans laquelle les expériences sont liées entre elles dans un ordre particulier, nous permettant de passer d'un état de départ à un état désiré. Pour relier l'état problème à l'état désiré, il est essentiel d'établir une « chaîne » efficace, en sélectionnant des états de transition. Ces états de transition servent de « tremplins » pour aider l'individu à se diriger plus facilement vers l'état de l'objectif car il est souvent difficile de réduire l'écart entre l'état présent et un état désiré. Par exemple, lorsqu'une personne se retrouve bloquée et frustrée, même si elle est motivée pour apprendre quelque chose de nouveau, elle aura du mal à passer simplement de la frustration à la motivation. En outre, se forcer à passer d'un état à l'autre créerait très probablement des tensions ou des conflits. L'enchaînement implique d'établir deux ou trois étapes ou états intermédiaires entre la frustration et la motivation.

Les chaînes les plus efficaces sont celles qui conduisent progressivement de l'état problème à l'état désiré. Si l'état problème est négatif et l'état désiré positif, cela demandera de passer progressivement de l'état négatif à un autre état un peu moins négatif ; la confusion, par exemple. De cet état moins négatif, on peut faire un pas, petit mais significatif, vers un état légèrement positif ; disons, de la curiosité sur ce qui pourrait arriver ensuite. Il est alors relativement simple de passer de l'état un peu plus positif à l'état de motivation désiré. Bien entendu, d'autres étapes intermédiaires pourront être ajoutées, en fonction de l'écart physiologique et émotionnel entre l'état présent et l'état désiré.



En choisissant les états qui feront partie d'un enchaînement, nous aurons intérêt à effectuer des recoupements jusqu'à un certain point avec les états voisins, sur les plans physiologique, cognitif ou émotionnel. La frustration et la confusion, par exemple, partagent certaines caractéristiques. De même, la confusion et la curiosité ont des particularités en commun – toutes deux, par exemple, peuvent entraîner des résultats incertains. La curiosité et la motivation ont aussi des similitudes en ce sens qu'elles impliquent de vouloir aller dans une direction particulière.



Les États voisins d'un enchaînement devraient se recouper jusqu'à un certain point.

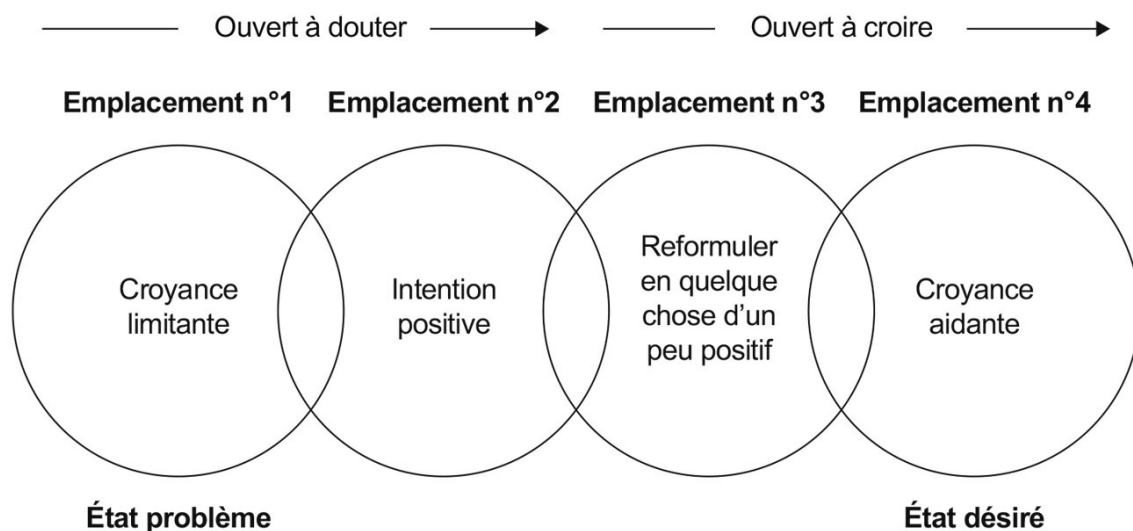
Procédure de base de l'enchaînement

Il est plus facile d'établir la séquence d'états dans une chaîne et de les lier l'un à l'autre à l'aide du processus d'ancrage. Depuis sa création, la technique PNL d'« *enchaînement des ancres* » utilise l'ancrage kinesthésique. On crée une chaîne de croyances en ajoutant des distinctions linguistiques à la séquence des ancrs kinesthésiques, comme celles que nous avons vues dans cet ouvrage.

Par exemple, pour travailler avec une croyance limitante, vous pouvez

former une « chaîne » en disposant quatre espaces allant de l'état problème (la croyance limitante) à l'état désiré (une croyance plus aidante) avec deux étapes intermédiaires :

- a. Emplacement n° 1 : La croyance limitante (État Problème)
- b. Emplacement n° 2 : L'intention positive de la croyance limitante
- c. Emplacement n° 3 : La reformulation de certains aspects de la croyance limitante pour la rendre un peu plus positive
- d. Emplacement n° 4 : Une croyance aidante qui est à la fois une conséquence de l'intention positive et de la reformulation (État Désiré)



Emplacements pour créer une chaîne de croyances de base

1. Si vous vous tenez à l'emplacement de l'état problème, choisissez une croyance limitante sur laquelle vous aimeriez travailler (par exemple : « il m'est difficile d'apprendre les schémas du langage, parce que je m'ennuie et je m'embrouille avec les mots »). Prêtez attention à l'état interne qui est associé à cette croyance. Ensuite, sortez de cet emplacement et changez d'état, en vous « libérant » de l'effet associé à la croyance limitante.
2. Puis, marchez jusqu'à l'emplacement de l'état désiré et entrez dans un état interne où vous vous sentez « aligné » et « l'esprit vif ». Il n'est pas nécessaire de connaître la croyance aidante qui accompagnera votre croyance limitante, à ce moment-là ; vous aurez seulement à expérimenter l'état intérieur positif qui lui sera associé.
3. Retournez à l'emplacement de « l'état problème » et marchez sur les autres étapes de la chaîne pour ressentir la progression entre l'état présent et l'état désiré. Encore une fois, le plus important, c'est que vous commenciez à ressentir les changements de l'état interne. Vous n'avez pas besoin d'être conscient d'un changement dans la croyance pour le moment.
4. Revenez à l'emplacement de la croyance limitante et faites un pas en avant sur l'espace de

l'« intention positive ». Explorez l'intention positive de votre croyance limitante, en essayant différents mots jusqu'à ce que vous trouviez une expression qui transforme vraiment votre ressenti et votre état intérieur en quelque chose de plus positif (par exemple : « Me sentir associé et connecté à ce que j'apprends. »).

5. Avancez à nouveau dans l'espace « reformuler ». Reformulez la croyance limitante en en redéfinissant les mots-clés pour mieux refléter ce que vous avez découvert au sujet de l'intention positive. Examinez comment divers recadrages verbaux peuvent vous aider à avoir d'autres points de vue sur la croyance. À nouveau, essayez différents mots jusqu'à ce que vous trouviez ceux qui modifient de façon significative votre ressenti par rapport à la croyance (par exemple : « Il m'est difficile de *prêter attention* aux schémas du langage, *lorsque* je suis confus et *que* je m'ennuie *parce que* je *n'écoute que* les mots et *ne prête pas attention* à mes ressentis et à mes relations avec autrui. »).
6. Avancez à nouveau jusqu'à l'emplacement de l'état désiré. Élaborez une croyance positive qui puisse être aidante et profitable tout en incluant l'intention positive de la croyance limitante. Encore une fois, assurez-vous que les mots éveillent vraiment des sentiments positifs lorsque vous les prononcez (par exemple : « Quand j'entends ces mots et que je reste associé et connecté à mes ressentis et à mes relations avec les autres, j'apprécie vraiment d'apprendre des schémas du langage. »).
7. Parcourez la chaîne plusieurs fois, en répétant les phrases associées à chaque emplacement, jusqu'à ressentir que vous passez d'une manière souple et fluide de l'état présent à l'état désiré, à la fois sur les plans linguistique et kinesthésique.

L'INFLUENCE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

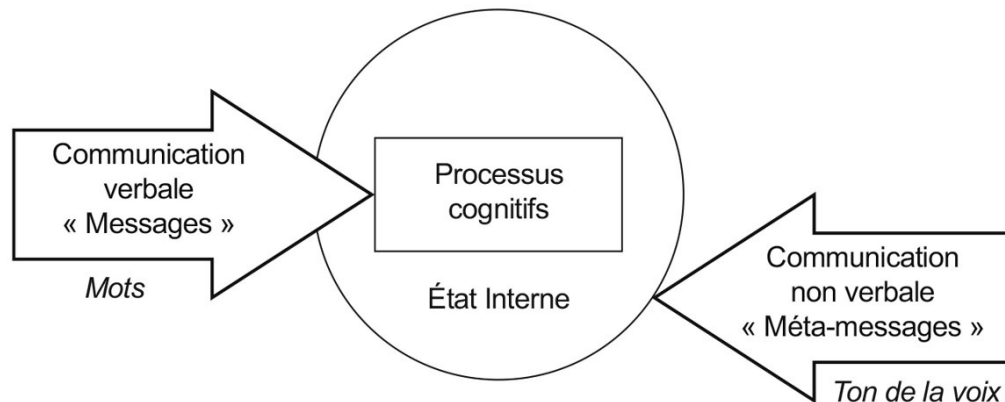
Passer d'un état interne à l'autre et se servir de l'ancrage spatial sont des processus qui ont un grand impact sur le changement de croyance ; ils font également ressortir l'importance de la communication non verbale. Les messages verbaux, ou les mots, ne sont qu'une des modalités avec lesquelles les gens communiquent et s'influencent mutuellement. Il existe de nombreuses façons d'interagir et d'envoyer des messages non verbaux, comme établir un contact visuel, hocher la tête, pleurer, pointer du doigt ou souligner quelque chose d'une voix stressée. La communication non verbale d'une personne est aussi importante, sinon plus, que sa communication verbale.

Selon Gregory Bateson, seulement 8° % environ de l'information communiquée lors d'un échange est véhiculée par les mots, ou la partie

« digitale » de l'interaction. Les 92° % restants se transmettent de façon non verbale, par le biais du système « analogique ». Dans les aspects « analogiques » de la communication, on retrouve le langage corporel ainsi que les informations tonales et auditives de l'interaction, comme le ton de la voix, le tempo et le volume. Par exemple, la façon dont une blague est racontée – l'intonation, les expressions faciales, les pauses, etc., – est souvent ce qui la rend drôle, bien plus que les mots.

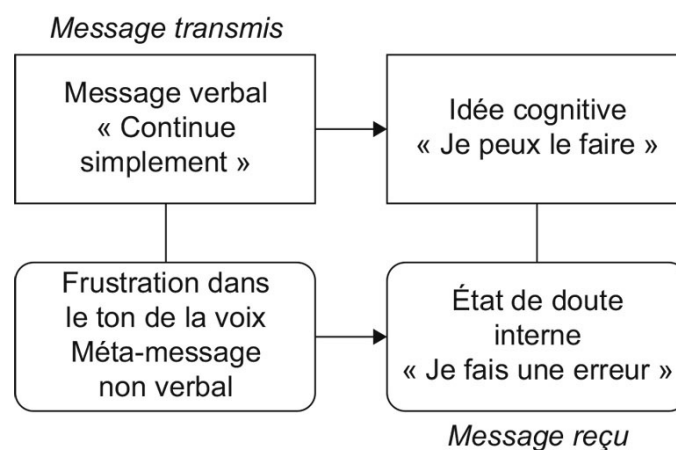
Les indices et signaux de la communication non verbale comme l'expression faciale, les gestes, la posture du corps, le ton de la voix et les changements de tempo ainsi que les mouvements des yeux sont la plupart du temps des « méta-messages », c'est-à-dire des messages *sur* le contenu verbal exprimé. Ce sont eux qui déterminent la plupart du temps comment la communication verbale est reçue et interprétée. Une personne qui dit : « Maintenant, faites bien attention » en montrant ses yeux du doigt, fait passer un message complètement différent de celui d'une autre qui dirait la même chose mais en montrant ses oreilles. Dire : « c'est tout simplement génial », sur un ton sarcastique, envoie un message non verbal à l'opposé de ce que les mots expriment réellement.

Les signaux non verbaux, comme les expressions faciales et le ton de la voix, ont en général un plus grand impact sur le plan émotionnel, parce qu'ils montrent comment nous « ressentons » ce que quelqu'un dit. En fait, les messages non verbaux reflètent et influencent le plus souvent notre état interne, alors que les messages verbaux sont associés davantage aux processus cognitifs. La communication non verbale est plus « primitive » ; c'est le mode principal des animaux pour communiquer entre eux (et le nôtre pour communiquer avec eux). Si nous disons les mots « gentil chien » à un chien sur un ton de colère et de menace, il ne fait aucun doute qu'il réagira plus au ton de la voix qu'aux mots.



Le plus souvent, les aspects non verbaux de notre communication reflètent et influencent davantage notre état interne que la communication verbale

Ainsi, le ton de la voix, lorsque nous nous parlons, peut avoir un impact énorme sur la façon dont le message verbal est « entendu » et « reçu ». Dire à quelqu'un : « Vous pouvez le faire », avec de la colère ou de la frustration dans la voix, peut tout autant déclencher le doute que donner de la confiance ou inculquer une croyance.



Les méta-messages non verbaux influencent significativement nos états internes et l'interprétation des messages verbaux

Nous mettons souvent l'accent sur les aspects verbaux de la communication sans être toujours conscients de ses éléments non verbaux. Lorsque vous mettez en pratique les modèles de la magie du langage, il est primordial de prêter attention aux méta-messages non verbaux qui accompagnent les mots. Les encouragements, prononcés d'un ton dur ou avec une expression faciale qui traduit l'inquiétude, peuvent produire le contraire de ce que nous voulons.

Nous sommes congruents lorsque la relation entre nos messages non verbaux et nos paroles, c'est-à-dire entre le « message » et le « messenger », l'est aussi. Ainsi, lorsque nous parlons, notre état interne est aussi important que l'état interne de notre interlocuteur. En apprenant à observer les signes non verbaux et en prêtant une plus grande attention à notre état interne, à l'aide des modèles de la magie du langage, nous serons beaucoup plus efficaces et aurons un impact positif sur les croyances des autres.

LES VIRUS DE LA PENSÉE ET LA MÉTA-STRUCTURE DES CROYANCES

LA MÉTA-STRUCTURE DES CROYANCES

Dans ce livre, nous avons exploré un certain nombre de dimensions de notre expérience qui contribuent également, tout en étant influencées par nos croyances, à les élaborer et à les maintenir.

Notre **expérience sensorielle** fournit la matière première à partir de laquelle nous construisons nos cartes du monde. Les croyances sont des généralisations qui découlent de notre vécu ; elles s'actualisent et se corrigent le plus souvent en fonction de nos expériences. Les croyances modélisent nos expériences, et de ce fait suppriment et déforment certains des aspects qui se sont développés pour les représenter. Elles peuvent ainsi nous limiter autant que nous aider.

Avec les valeurs, nous donnons un sens à nos croyances et à notre expérience. Les valeurs portent des « intentions positives » de niveau supérieur que les croyances soutiennent ou reflètent parce qu'elles sont fondées sur elles. Les croyances relient les valeurs à nos expériences au moyen d'énoncés de « cause à effet » et d'« équivalences complexes ».

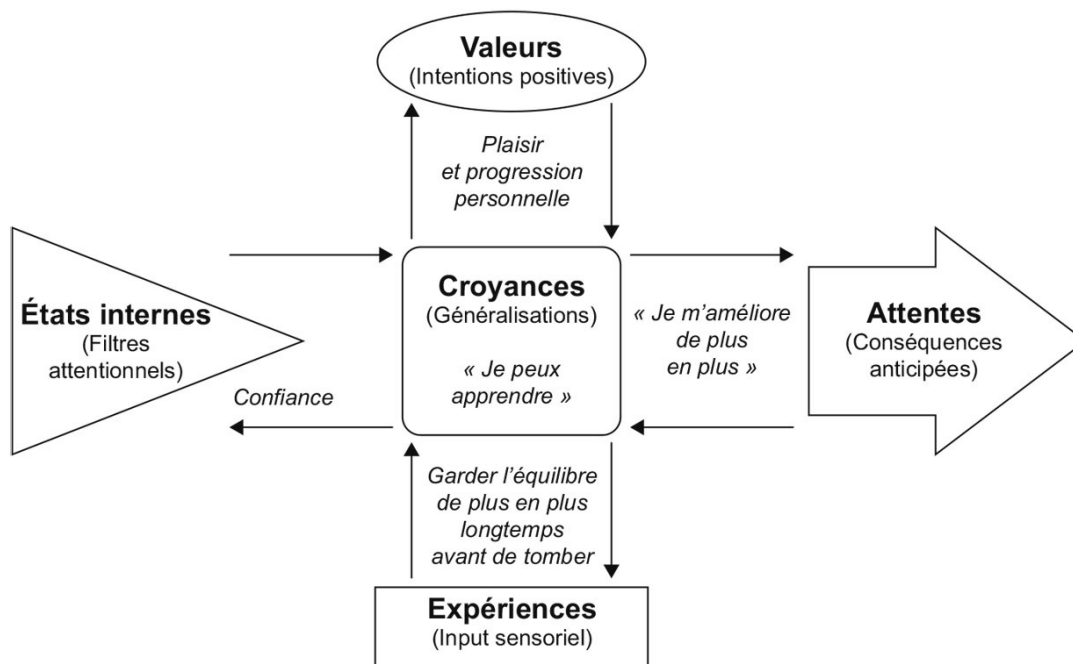
Les **attentes** nous incitent à maintenir une généralisation ou une croyance. Elles sont liées aux conséquences que nous anticipons par rapport à une croyance en particulier ; et ces conséquences découlant d'une croyance ou

d'une généralisation déterminent à leur tour l'utilité de la croyance.

Nos **états internes** agissent comme des filtres sur notre expérience et nous donnent l'élan pour entreprendre. Ils sont souvent le contenant ou le fondement qui soutient une croyance ou une généralisation et déterminent le niveau d'énergie émotionnelle que nous investissons pour maintenir cette croyance.

Ce sont les interconnexions entre ces différentes composantes de notre expérience qui forment ce que Richard Bandler appelle l'« étoffe de la réalité ». La fonction de nos croyances est de fournir des liens clés entre ces éléments fondamentaux de nos cartes du monde.

Reprenons l'exemple de l'enfant qui apprend à faire du vélo. Une croyance aidante telle que « Je peux apprendre » pourrait lier des valeurs clés associées à l'apprentissage – comme le « plaisir » et la « progression personnelle » – à un état interne de « confiance » et à son attente : « je m'améliore de plus en plus ». L'enfant sera ainsi motivé et encouragé à continuer de pratiquer, même s'il lui arrive encore de tomber. Comme il est capable d'expérimenter de plus longues périodes où il reste en équilibre, la généralisation « je peux apprendre », s'en trouvera renforcée ainsi que la confiance, l'attente de s'améliorer et les valeurs de plaisir et de progression personnelle.



Nos croyances sont des généralisations qui relient ensemble des expériences, des valeurs, des états internes et des attentes et forment l'étoffe de notre réalité

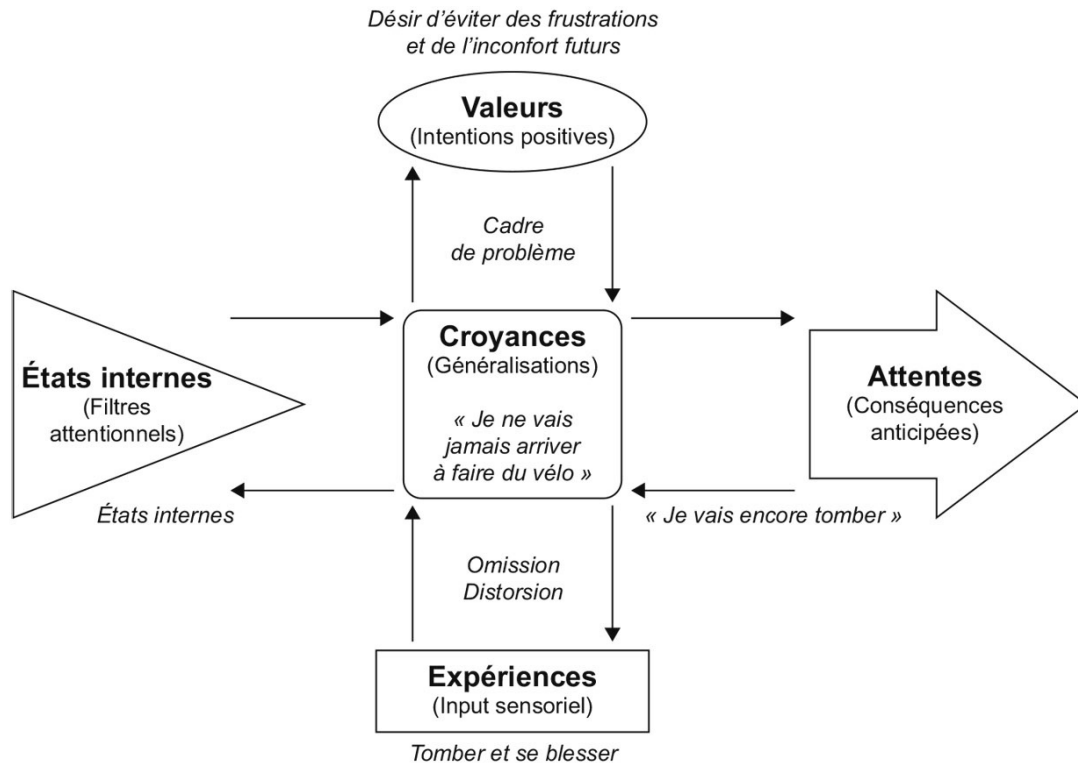
Lorsqu'une croyance est saine, elle reste en connexion avec ces différentes dimensions. Nos croyances changent et s'actualisent naturellement au fur et à mesure que nous changeons de valeurs, d'attentes, d'états internes et vivons de nouvelles expériences.

Si l'une ou l'autre de ces composantes se transforme en une formulation négative ou un « cadre de problème », des croyances limitantes peuvent apparaître. Lorsque c'est le cas, ces croyances peuvent exercer une influence sur tout ou partie des diverses composantes. Nous avons imaginé, dans le cas de l'enfant qui apprend à faire de la bicyclette, que son frère ou sa sœur plus âgé(e) est déjà capable de bien faire du vélo. Cela peut bien sûr le motiver dans son apprentissage mais il peut aussi développer des attentes inappropriées comme, faire du vélo aussi bien que son frère ou sa sœur et comparer sa performance de manière négative. Et si sa performance ne correspond pas à ses attentes, l'enfant se retrouvera sans doute dans un cadre de problème ou d'échec et développera de la frustration. Son état interne négatif, en plus de lui faire vivre de l'inconfort, pourra affecter sa performance et l'amener à tomber plus fréquemment. Il pourrait aussi commencer à créer l'attente qu'« il tombera encore », et entretenir une prophétie autoréalisatrice. Au bout du compte, pour s'éviter un inconfort et une frustration persistants, l'enfant se convaincra qu'il ne pourra jamais faire de vélo et cesser d'essayer d'en faire.

Lorsque les croyances et les généralisations limitantes restent connectées aux intentions et aux expériences à partir desquelles elles se sont formées, les omissions et les distorsions finissent par s'actualiser ou se corriger en fonction de nouvelles expériences, de changements dans l'état interne et d'attentes revisitées. De nouvelles données ou des « contre-exemples », qui ne cadrent pas avec la généralisation, conduiront à reconsidérer la validité d'une croyance limitante.

Dans le cas de l'enfant qui en est arrivé à la généralisation « Je ne sais pas faire du vélo », s'il est encouragé et soutenu pour continuer à en faire (et qu'il est capable de percevoir son « échec » comme un « feed-back »), il finira par apprendre à garder l'équilibre et réussira de mieux en mieux à faire du vélo. Il se dira : « Eh bien, peut-être que je peux apprendre le vélo après tout ». Si ses efforts sont payés de succès, il parviendra à inverser sa croyance antérieure, en la recadrant naturellement de lui-même. Il deviendra plus « ouvert à croire » qu'il est capable d'apprendre à faire du vélo et plus

« ouvert à douter » des limites qu'il avait perçues.



Les croyances limitantes créent un « cadre de problème »

LES VIRUS DE LA PENSÉE

Les croyances limitantes résultent de généralisations, d'omissions et de distorsions qui se sont retrouvées dans un « cadre de problème », un « cadre d'échec » ou un « cadre d'impossibilité ». Ces croyances deviennent encore plus limitantes et difficiles à changer lorsqu'elles sont séparées des expériences, valeurs, états internes et attentes dont elles découlent. La croyance peut alors être perçue comme une sorte de « vérité » dissociée de la réalité. Cela nous amène à considérer la croyance comme « le territoire » plutôt que comme une « carte », avec pour finalité de nous aider à bien naviguer sur une partie de notre territoire expérientiel. C'est une situation qui peut paraître excessive parce que la croyance limitante ne s'est même pas formée à partir de notre expérience ; elle nous a été imposée par d'autres.

En PNL, et c'est une hypothèse fondamentale, on considère que chaque personne a sa propre carte du monde. Les cartes peuvent différer, en fonction des origines de chacun, de la société dans laquelle il vit, de sa culture, de sa formation professionnelle et de son histoire personnelle. Une grande partie de la pratique PNL consiste à nous faire voir que nos cartes du monde sont différentes. Trouver comment les coordonner avec celles des autres est du reste l'un de nos grands challenges.

Par exemple, nous pouvons avoir des croyances différentes sur la capacité du corps à guérir, sur ce qui « devrait être fait » et ce qui « peut être fait » pour notre guérison et celle des autres. Nous avons des cartes sur ce qu'il est possible de faire en matière de guérison physique et sur ce qu'est la guérison, et vivons en fonction de ces cartes. Parfois, elles peuvent beaucoup nous limiter et conduire à des confrontations et des conflits de croyances.

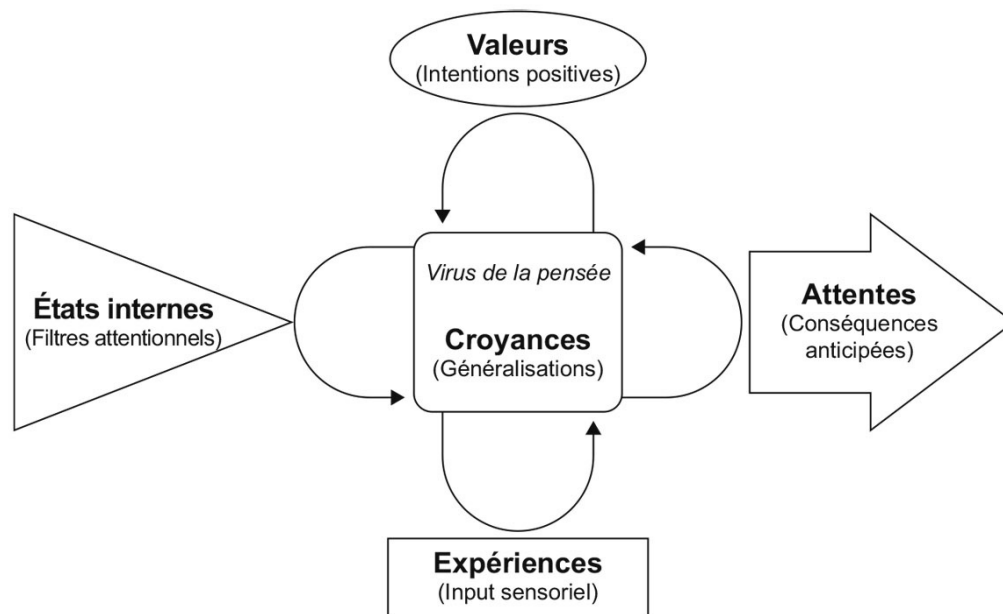
Reprenons l'exemple de la femme diagnostiquée d'un cancer du sein métastatique. À la suite de ce diagnostic, elle a commencé à étudier ce qu'elle pourrait faire pour favoriser son autoguérison à l'aide du mental. Son chirurgien lui dit alors que « tout ce truc de guérison corps-esprit, c'était un tas de bêtises » qui ne ferait probablement que « la rendre folle ». Ce n'était évidemment pas une croyance à laquelle cette femme était arrivée à partir de sa propre expérience. Pourtant, parce que l'homme était son médecin, ses croyances à lui ont eu une grande influence sur les décisions qu'elle a prises pour sa santé. Qu'elle le veuille ou non, la croyance du médecin était un facteur avec lequel elle devait composer dans son propre système de croyances (comme ce que toute personne exposée à des germes aurait à gérer en présence d'un malade).

Remarquez que la croyance exprimée par le médecin l'a été dans un cadre de problème. Elle n'était connectée à aucune intention positive, ni à des données sensorielles ou un état interne. Elle n'était pas non plus connectée aux conséquences auxquelles la patiente s'attendait ou qu'elle souhaitait en acceptant la croyance. Les choses lui ont été simplement présentées « telles qu'elles étaient » sans qu'il soit possible d'examiner facilement la justesse ou l'utilité de la croyance. Cette femme était placée dans une situation où elle ne pouvait qu'être d'accord avec son médecin (et donc accepter la croyance limitante), ou se disputer avec lui à ce sujet – avec de possibles répercussions négatives sur sa santé.

Ce genre de croyance, surtout lorsqu'elle est présentée comme la « bonne

carte du monde », peut devenir ce qu'on appelle un « virus de la pensée ». Un « virus de la pensée » est une catégorie spéciale de croyances limitantes susceptible d'entraver gravement les efforts d'une personne pour guérir ou améliorer son état.

En substance, un virus de la pensée s'est déconnecté de la « méta-structure » environnante, structure qui fournit le contexte et l'intention de la croyance, et détermine son « écologie ». Contrairement à une croyance limitante habituelle, que l'on peut actualiser ou corriger comme une conséquence de l'expérience, les virus de la pensée reposent sur des hypothèses tacites (il s'agit le plus souvent d'autres croyances limitantes). Le virus de la pensée devient alors sa propre « réalité » – s'autovalidant au lieu de servir une réalité plus vaste.



Un « virus de la pensée » est une croyance qui s'est déconnectée des autres processus cognitifs et expérientiels la constituant

Ainsi, il n'est pas facile de corriger ou d'actualiser les virus de la pensée avec de nouvelles données ou des contre-exemples découlant de l'expérience. Il est préférable, à la place, d'identifier et de transformer les autres croyances et présupposés sur lesquels le virus de la pensée repose (et qui le maintiennent en place). Toutefois, ces présupposés et croyances, plus profonds, ne sont généralement pas visibles dans la structure de surface de la croyance.

À titre d'exemple, la femme mentionnée ci-dessus travaillait comme infirmière pour un médecin généraliste. Au lieu de dire qu'elle devenait folle, comme l'avait fait son chirurgien, son employeur, le médecin, la prit à part et lui dit : « Tu sais, si tu tiens vraiment à ta famille, tu dois les préparer. » Bien que cette phrase l'ait moins confrontée que celle du chirurgien, il s'agissait davantage d'un virus de la pensée potentiel que s'il lui avait dit carrément : « C'est un tas de bêtises. »

Parce qu'une bonne partie du sens du message est implicite – et n'est donc pas formulée –, il est plus difficile d'admettre que « C'est juste son opinion ». La femme peut se dire : « Oui, je tiens à ma famille. Non, je ne veux pas les laisser sans les avoir préparés. » Mais ce qui n'est pas dit, ce qui n'est pas en surface, c'est que « les laisser » signifie « mourir ». Le présupposé de l'affirmation est que « vous allez mourir ». Et cette phrase impliquait qu'elle devait « arrêter ses bêtises et se préparer à mourir » ou cela rendrait les choses plus difficiles pour sa famille. « Si vous vous souciez vraiment de votre famille, vous ne continuerez pas à essayer de guérir pour ne pas les laisser sans préparation. »

Ce qui fait de la déclaration un virus de la pensée potentiel, c'est qu'elle suppose que la seule et « bonne » façon d'être une bonne mère et une épouse aimante était d'accepter qu'elle allait mourir et de se préparer, elle et sa famille, à cette fatalité. La phrase suggère que c'est effectivement égoïste et insouciant envers sa famille de tenter de recouvrer la santé quand la mort est si immanente. Agir ainsi créerait de faux espoirs, épuiserait potentiellement les ressources financières et aboutirait à de la tristesse et de la déception.

De tels « virus de la pensée » peuvent « infecter » l'esprit et le système nerveux de la même façon qu'un virus physique infecte le corps ou qu'un virus informatique infecte un système informatique, entraînant confusion et dysfonctionnement. De même que la programmation d'un ordinateur, ou de tout un ensemble d'ordinateurs, peut être endommagée par un « virus informatique », nos systèmes nerveux peuvent être « infectés » et endommagés par des « virus de la pensée ».

Biologiquement, un « virus » est en réalité un petit morceau de matériel génétique. Notre code génétique est le « programme » physique de notre corps. Un virus est une partie incomplète d'un « programme ». Ce n'est pas vraiment un être vivant¹. C'est la raison pour laquelle on ne peut pas l'éliminer. Vous ne pouvez pas le tuer ou l'empoisonner parce qu'il n'est pas

vivant. Il entre dans les cellules de son « hôte », lequel, s'il n'est pas immunisé contre le virus, lui fournit involontairement « un foyer » et contribue même encore plus à sa reproduction.

(Par contraste, les « bactéries » diffèrent des virus car elles sont des cellules vivantes. On peut les tuer, par exemple, avec des antibiotiques. Alors que les antibiotiques sont sans effet sur un virus. Parce que les bactéries sont des cellules circonscrites, elles n'« envahissent » pas ni ne contrôlent les cellules de notre corps. Certaines sont parasitaires et peuvent être nuisibles si elles sont trop nombreuses. Mais bon nombre d'entre elles sont utiles et en fait nécessaires à l'organisme – pour digérer nos aliments, par exemple.)

Un « virus informatique » est analogue à un virus biologique en ce sens qu'il ne s'agit pas d'un programme entier et complet. Il n'a aucune « connaissance » de l'endroit où il se trouve dans l'ordinateur, ni des espaces-mémoire qui sont sûrs pour lui ou qui lui sont ouverts ; il n'a aucune notion de « l'écologie » de l'ordinateur ni de perception de son identité par rapport au reste du programme informatique. Sa fonction essentielle est de simplement continuer à se reproduire davantage. Parce qu'il ne reconnaît pas ou ne respecte pas les limites des autres programmes et données de l'ordinateur, il écrit par-dessus sans discernement, les efface et les remplace, provoquant ainsi un dysfonctionnement de l'ordinateur et de graves erreurs.

Un « virus de la pensée » est semblable à ces autres types de virus. Il ne s'agit pas d'une idée complète et cohérente qui s'intègre dans le système plus large d'idées et de croyances d'une personne en le soutenant de façon organique et saine. C'est une pensée ou une croyance particulières qui peut créer de la confusion ou un conflit. Les pensées et les croyances individuelles n'ont pas de « pouvoir » en elles-mêmes. Elles ne prennent vie que lorsque quelqu'un agit sur elles. Si une personne décide d'adopter une croyance, ou de diriger ses actions en fonction d'une certaine pensée, elle peut donner vie à cette « croyance » et la rendre « autoréalisatrice ».

Par exemple, la femme dont nous avons parlé précédemment a vécu douze ans de plus que ce que lui avaient prédit ses médecins, en grande partie parce qu'elle n'a pas intériorisé leurs croyances limitantes. Le médecin pour qui elle travaillait lui avait dit qu'elle pourrait vivre deux ans, si elle avait de la chance, et il avait parlé en nombre de mois et même de semaines. Cette femme a cessé de travailler pour lui et a vécu de nombreuses années sans aucun symptôme de cancer. Quelques années après, cependant, son médecin

est tombé gravement malade. Sa maladie n'était pas aussi avancée que celle de sa patiente, pourtant, sa réaction a été de se suicider. En outre, on ne sait pas s'il a convaincu sa femme de se suicider elle aussi, ou s'il l'a emmenée avec lui sans son consentement (la question n'a jamais été tirée au clair). Pourquoi ? Parce qu'il croyait que sa mort était imminente et inévitable et qu'il ne voulait pas laisser sa femme sans préparation.

Il est vrai qu'un virus de la pensée peut entraîner la mort comme le virus du sida. Il peut tuer son « hôte » aussi facilement qu'il peut nuire à d'autres personnes qui ont été « infectées » par l'hôte. Pensez au nombre de personnes qui sont mortes à cause des « nettoyages ethniques » et des « guerres de religion ». On peut même envisager que le virus du sida tue en grande partie à cause des virus de la pensée qui l'accompagnent.

Cela ne signifie pas que le médecin de la femme était une mauvaise personne. En PNL, on dirait que ce n'était pas lui le problème mais bien la croyance, le « virus ». Le fait qu'il se soit suicidé peut être en effet considéré comme un acte d'intégrité ultime – si l'on partage sa croyance. Ce sont les croyances qui sont à juger de façon critique, et non les personnes.

Un virus de la pensée ne peut pas être tué, il peut seulement être reconnu et neutralisé ou expulsé du reste du système. Vous ne pouvez pas tuer une « idée » ou une « croyance » parce qu'elle n'est pas vivante. Et tuer une personne qui a agi à cause d'une idée ou d'une croyance ne tue pas non plus l'idée ou la croyance. Des siècles de guerres et de persécutions religieuses l'ont démontré. (La chimiothérapie fonctionne un peu comme la guerre ; elle tue les cellules infectées mais ne guérit pas le corps et ne le protège pas contre un virus – et elle inflige malheureusement un nombre relativement élevé de « pertes civiles » aux cellules saines du corps.) Il est indispensable de traiter les croyances limitantes et les virus de la pensée de la même manière qu'un virus physique ou qu'un virus informatique – en reconnaissant le virus, en s'« immunisant » contre lui et en ne lui faisant pas de place dans le système.

Les virus n'affectent pas seulement les personnes ou les ordinateurs « fragiles », « stupides » ou « mauvais ». L'hôte électronique ou biologique des virus informatiques ou physiques est « dupé » parce que le virus semble au départ s'adapter ou être inoffensif. Par exemple, notre « code » génétique est un type de programme. Cela donne quelque chose comme : « S'il y a un A et un B, alors faites C » ou « Si quelque chose a la structure

“AAABACADAEAF”, alors il est à sa place ». L’une des fonctions de notre système immunitaire est de vérifier les codes des différentes parties de notre corps, et de tout ce qui entre à l’intérieur, pour s’assurer que ce sont des choses saines et qu’elles nous appartiennent. Si elles ne sont pas à leur place, elles sont « expulsées » ou recyclées. Le corps et le système immunitaire sont « dupés » par un virus comme le virus du sida parce que sa structure est similaire à bien des égards au propre code de nos cellules (une façon de « s’accorder et guider » au niveau cellulaire). En fait, les humains et les chimpanzés sont les seules créatures qui manifestent les effets nocifs du virus du sida : leur structure génétique est la seule, en effet, à être suffisamment proche du code de ce virus pour être infectée par lui (pour « s’accorder » à lui).

À titre d’exemple, disons qu’une personne a un schéma de code génétique de type « AAABACADAEAF ». La structure d’un virus peut être de type « AAABAOAPEAF » et ressembler à certains égards à celle du code génétique de l’individu. Si les cinq premières lettres seulement correspondent, le code semble identique et sera autorisé dans le corps. Le corps et le système immunitaire peuvent également être « dupés » par un virus lorsque celui-ci pénètre dans le corps enveloppé d’une couche de protéines inoffensives (un peu comme le cheval de Troie). Le système immunitaire ne perçoit pas alors qu’il y a quelque chose qui ne va pas.

On peut comparer ce processus, dans une certaine mesure, à ce qu’avait affirmé le médecin : « Si vous vous souciez vraiment de votre famille, vous ne la laisserez pas sans préparation. » À première vue, il n’y a rien à l’évidence de blessant dans cette déclaration. Elle semble bien correspondre à des valeurs positives : « bienveillance » et « préparation ». C’est le contexte dans lequel la déclaration est faite, avec ce qui est présupposé ou supposé sans être dit, qui rend une telle croyance potentiellement destructrice.

Il est important de rappeler qu’un virus – biologique, informatique ou mental – n’a pas d’intelligence ou d’intention réelle par rapport au système dans lequel il se trouve. Un énoncé de croyance, par exemple, n’est qu’un ensemble de mots, jusqu’à ce qu’on lui donne « vie » par le biais des valeurs, des états internes, des attentes et des expériences que nous rattachons à ces mots. De même, un virus biologique n’est nocif que si l’organisme le laisse entrer et le considère comme faisant partie de son système. L’infection par un virus n’est ni mécanique ni inévitable. Nous avons probablement tous eu des

expériences où nous avons été « exposés » à un virus de la grippe ou du rhume sans être infectés parce que nos « défenses étaient bien là ». Lorsqu'une personne est vaccinée contre un virus physique, son système immunitaire apprend essentiellement à reconnaître le virus et à le recycler ou à le retirer du corps. Il n'apprend pas à le tuer (parce qu'il ne peut pas être tué). Il est vrai que les « cellules T tueuses (ou lymphocytes) » du système immunitaire peuvent détruire les cellules et les tissus de notre corps infectés par un virus. Mais, comme avec la chimiothérapie, ils s'attaquent davantage au symptôme qu'à la cause. Lorsque l'organisme est complètement immunisé, les cellules ne sont jamais infectées. Un programme informatique « antivirus », par exemple, ne détruit pas des parties de l'ordinateur. Il reconnaît plutôt le programme du virus informatique et l'efface simplement de la mémoire de l'ordinateur ou du disque. Souvent, les programmes de protection antivirus éjectent simplement le disque² « infecté » lorsqu'ils trouvent un virus, de sorte que l'ordinateur ne court aucun risque.

Il se passe quelque chose de similaire lorsque le système immunitaire de l'organisme s'immunise contre un virus ; il se trouve alors mieux « informé » pour le reconnaître et l'éliminer. De même qu'un enfant qui apprend à lire distingue de mieux en mieux les formes des lettres, le système immunitaire a de plus en plus la faculté de reconnaître et de trier clairement les différents schémas dans les codes génétiques des virus. Il vérifie le programme du virus de manière plus minutieuse et approfondie. À titre d'exemple, nous avons pratiquement éliminé la variole de la surface de la terre ; mais nous ne l'avons pas fait en tuant le virus de la variole. Il est toujours là. Nous avons simplement mis au point des moyens d'apprendre à notre système immunitaire à le reconnaître. Nous nous faisons vacciner et notre corps se rend soudain compte que : « Oh, ce virus n'a rien à voir avec moi. » C'est tout. Encore une fois, les vaccins ne tuent pas les virus ; ils aident le système immunitaire à comprendre ce qui est réellement « nous » et ce qui ne l'est pas. Ce qui appartient au corps et ce qui ne lui appartient pas.

Dans le même ordre d'idées, sélectionner un fichier sur le disque de l'ordinateur et le déplacer dans la « poubelle » sur l'écran pour l'effacer est aussi définitif mais n'est pas aussi violent que de penser en termes de « lutter contre » et de « tuer » le virus. C'est aussi quelque chose qui ne sert pas seulement à protéger son ordinateur. On fait cette action pour remplacer les anciens programmes par de nouvelles versions lorsque les données ne sont

plus à jour.

Bien entendu, nous ne recommandons pas de tenter d'effacer toute pensée limitante. En fait, il s'agit avant tout de prendre le temps d'examiner ce que communique le symptôme ou son intention positive. Beaucoup de gens essaient simplement de se débarrasser de leurs symptômes ou de les « dissimuler » et éprouvent de grandes difficultés parce qu'ils ne cherchent pas à écouter ou à comprendre leur situation. Il faut souvent beaucoup de sagesse pour reconnaître et distinguer un « virus ».

Guérir un « virus de la pensée » nous demande d'approfondir et d'enrichir nos cartes mentales pour disposer de plus de choix et de perspectives. La sagesse, l'éthique et l'écologie ne découlent pas du fait d'avoir la « bonne » carte ou la carte « exacte » du monde, car l'être humain ne serait pas capable d'en produire une. L'objectif est plutôt de créer la carte la plus riche possible dans le respect de la nature systémique et de l'écologie, la nôtre et celle du monde dans lequel nous vivons. Au fur et à mesure que notre modèle du monde s'élargit et s'enrichit, il en va de même pour la perception que nous avons de notre identité et de notre mission. Le système immunitaire est le mécanisme du corps qui clarifie et maintient l'intégrité de son identité physique. Le processus d'immunisation dépend essentiellement de la capacité du système immunitaire de mieux reconnaître ce qui fait partie de l'organisme d'une personne et ce qui n'en fait pas partie. De même, pour s'immuniser contre un virus de la pensée, il est essentiel d'être clair, congruent et aligné à son système de croyances par rapport à son identité et sa mission psychologiques et « spirituelles ».

En conclusion, des techniques comme celles de la magie du langage permettent de traiter les croyances limitantes et les virus de la pensée d'une manière plus proche de l'immunisation que de la chimiothérapie. Et bon nombre des principes et techniques de la PNL – tels que ceux incarnés dans cet ouvrage – peuvent être considérés comme une sorte de « vaccination » qui immunise nos « systèmes de croyance » contre certains « virus de la pensée ». Ces principes et techniques affaiblissent les croyances limitantes et les virus de la pensée en les reconnectant aux valeurs, aux attentes, aux états internes et aux expériences, c'est-à-dire, en les replaçant dans leur contexte pour qu'ils s'actualisent naturellement.

LES PRÉSUPPOSÉS

Ce qui empêche surtout un virus de la pensée de s'actualiser ou de se corriger naturellement avec de nouvelles données et contre-exemples apportés par notre expérience, c'est que des portions importantes de la croyance sont présumposées plutôt qu'explicitement énoncées. Pour que cela puisse changer, nous avons à identifier les autres croyances et présumposés sur lesquels le virus de la pensée repose, à les faire remonter à la surface et à les examiner.

Les présumposés sont en lien avec des croyances ou des hypothèses inconscientes ancrées au cœur même de la structure d'un énoncé, d'une action ou d'une autre croyance et c'est par leur biais que le propos, l'action ou la croyance font sens. Selon le dictionnaire Merriam-Webster, présumposer signifie « supposer préalablement » ou « qui demande que quelque chose précède une logique ou un fait ». Le terme « supposer » vient du latin, et signifie littéralement « mettre sous » – de sub (« sous ») et ponere (« mettre »).

Nous utilisons *les présumposés linguistiques* lorsque nous avons à accepter certaines informations ou relations comme vraies. Par exemple, pour comprendre la phrase « Dès que vous cesserez vos tentatives de saboter nos efforts thérapeutiques, nous pourrons faire plus de progrès », nous supposons que la personne à qui cette phrase s'adresse a déjà essayé de saboter les efforts thérapeutiques. La déclaration présumpose également qu'il y a une tentative d'effort thérapeutique et qu'au minimum des progrès ont été réalisés. Dans le même ordre d'idée, l'affirmation « Puisqu'ils ne nous laissent pas d'alternative, nous devons recourir à la violence » présumpose qu'aucune alternative n'existe, en effet, et que ce sont « eux » qui décident s'il y en a ou non.

Il est important de distinguer les authentiques présumposés linguistiques des hypothèses et des déductions. Un présumposé linguistique s'exprime ouvertement dans le corps même de l'énoncé ; il doit être « supposé » ou accepté pour que la phrase ou le propos fassent sens. Dans la question « Avez-vous cessé de faire de l'exercice régulièrement ? », par exemple, l'utilisation du mot *cesser* implique que l'interlocuteur a déjà fait de l'exercice régulièrement. La question « Faites-vous régulièrement de

l'exercice ? » n'a aucun présupposé de ce genre.

Des conclusions comme « Celui qui parle pense que l'exercice est important » ou « Il ne connaît pas les habitudes de son interlocuteur en matière d'exercice » *ne* sont *pas* présupposées par les questions ci-dessus. Il s'agit d'hypothèses et de déductions que l'on peut faire, sans qu'elles soient présupposées par la question elle-même.

Examinons les deux phrases suivantes :

Les représentants de l'ordre ont empêché les manifestants de marcher parce qu'ils craignaient la violence.

Les représentants de l'ordre ont empêché les manifestants de défiler parce qu'ils prônaient la violence.

Les deux phrases ont exactement la même structure, à l'exception des mots « craindre » et « prôner ». Selon le mot utilisé, nous *supposons* que le terme « ils » désigne soit les « autorités », soit les « manifestants ». Nous sommes plus enclins à penser que ce sont les *représentants de l'ordre* qui *craignent* la violence et les *manifestants* qui *prônent* la violence, mais cela n'est pas présupposé dans la phrase elle-même. C'est ce que nous déduisons de ce que nous avons lu. Les deux phrases présupposent qu'il y avait des manifestants avec l'intention de défiler, mais c'est tout.

Il est toutefois possible de déduire par rapport à ces deux phrases que : « Les manifestants et les représentants de l'ordre n'étaient pas le même groupe de personnes ». Ces déductions se rapportent aux conclusions logiques faites sur la base de l'information fournie par les phrases.

Il est plus difficile d'identifier et de traiter directement les présupposés, les hypothèses et les inférences parce qu'on ne les voit pas dans la structure de surface d'une déclaration ou d'une croyance particulières. Examinons les croyances des deux médecins cités dans l'exemple de la femme atteinte de cancer :

« Tout ce truc de guérison corps-esprit, c'est un tas de bêtises, et ça vous rendra probablement folle. »

« Si vous tenez vraiment à votre famille, vous ne la quitterez pas sans l'avoir préparée. »

Dans le premier énoncé, les jugements et généralisations essentiels sont à la surface de la structure de la phrase (même si l'intention, les expériences, les attentes et l'état interne, à l'origine de la généralisation et des jugements,

ont été supprimés). Les « équivalences complexes » et les relations de « cause à effet » sont directement rejetées ou niées. Cela donne à l'interlocutrice la possibilité de répondre : « Ce *n'est pas* un tas de bêtises, et ça *ne* me rendra *pas* folle. »

Dans le deuxième énoncé, les généralisation et jugement principaux n'apparaissent pas dans la structure de surface de la phrase et ne peuvent être niés ou rejetés franchement. Pour rejeter cette affirmation de façon radicale, il faudrait dire quelque chose comme : « Je me fiche de ma famille, et je les laisserai sans préparation. » En plus d'être une drôle de chose à dire, cela n'aborderait pas les hypothèses et déductions tacites qui font de la déclaration une croyance limitante (c'est-à-dire, « Vous allez mourir, alors la meilleure chose à faire est de vous y préparer et d'en finir pour ne pas déranger les autres. »).

Pour aborder efficacement cette deuxième déclaration, vous aurez d'abord à faire remonter à la surface les présupposés, les hypothèses et les inférences. Ce n'est qu'alors que vous pourrez les remettre en question et explorer, évaluer et « recadrer » l'intention positive, l'attente, l'état interne et les expériences à l'origine de la croyance.

Sur les conseils d'un praticien en PNL, la patiente de ces deux médecins a recherché l'intention positive de leurs affirmations et a répondu à cette intention plutôt qu'aux affirmations elles-mêmes. Pour elle, l'intention positive de la première déclaration, « *Tout ce truc de guérison corps-esprit est un tas de bêtises, et vous rendra probablement folle* », était de « ne pas être folle ». Formulée positivement, l'intention invitait à « agir avec sagesse, intelligence et de manière saine ». La femme a estimé qu'il ne serait pas sage de ne pas suivre toutes les voies de guérison qui s'offraient à elle, surtout si certaines des alternatives raisonnables qu'elle voulait essayer n'entraient pas en conflit avec d'autres traitements. Elle a aussi réalisé que le médecin ne parlait probablement pas de son expérience personnelle. Il n'avait ni essayé ni réfuté toutes les méthodes « corps-esprit » et répondait plutôt à partir de ses filtres mentaux de chirurgien. En réalité, il n'était sans doute pas du tout familier avec ces méthodes. Ainsi, elle en est arrivée à la conclusion qu'en explorant intelligemment et avec sagesse les méthodes de guérison corps-esprit, elle répondrait en fait à l'intention positive non exprimée de la croyance en apparence négative du médecin.

Elle fit la même démarche avec la déclaration du deuxième médecin et

estima que l'intention positive de sa croyance à lui, « *Si vous tenez vraiment à votre famille, vous ne la laisserez pas sans préparation* », suggérait finalement qu'elle accepte son destin et agisse avec écologie par rapport à sa famille. Elle réalisa aussi que son « destin » était entre ses mains et celles de Dieu et que (quoi qu'il ait pu penser) le médecin n'était pas Dieu, et ne connaissait donc pas vraiment son destin à elle. Elle en conclut que l'une des meilleures façons de « préparer » ses enfants à faire face à une maladie grave était de leur montrer qu'elle abordait la santé avec optimisme et congruence, sans être désespérée ou apathique.

Comme nous l'avons indiqué plus tôt, cette femme a fini par se rétablir de façon spectaculaire, dépassant de loin toutes les attentes.

Il est bon de noter (compte tenu des commentaires que nous avons faits sur les virus de la pensée et les présupposés) que le médecin qui avait fait la première déclaration a revu sa patiente plusieurs mois plus tard. Très surpris de voir à quel point elle était en bonne santé, il s'exclama : « Mon Dieu, vous avez l'air en meilleure santé que moi. Qu'avez-vous fait ? » Il savait que rien n'avait été tenté d'un point de vue médical, car le cas de cette femme avait été jugé trop avancé. Elle répondit : « Je sais, vous avez dit que vous ne croyiez pas à la guérison corps-esprit, mais j'ai décidé de poursuivre quand même dans cette voie et j'ai fait beaucoup d'introspection et visualisé que j'étais en train de retrouver la santé ». Le médecin répondit : « Eh bien, je suppose que je dois vous croire, parce que je sais que *nous* n'avons rien fait ». Neuf ans plus tard, le même médecin a revu la femme, pour une chirurgie esthétique mineure. Cette femme (qui était ma mère) a rapporté qu'il a d'abord réagi comme s'il avait vu un fantôme. Après un examen minutieux, il lui a tapoté l'épaule et lui a dit : « restez loin des médecins ».

Comme je l'ai déjà mentionné, l'autre médecin a fini par se suicider lorsqu'il a été confronté à une maladie grave, quelques années après avoir parlé à ma mère, victime de son propre virus de la pensée et de ses présupposés.

En résumé, plus une phrase a de présupposés, plus elle peut devenir un « virus ». Rappelez-vous, cependant, et c'est primordial, que tous les virus ne sont pas dangereux. En fait, les généticiens modernes utilisent même des virus spécialement conçus pour « épisser » les gènes. De même, il est possible de transmettre des messages positifs à l'aide de présupposés et de déductions. Mais les présupposés linguistiques réduisent notre capacité

d'analyse verbale directe.

Par exemple, dans les commentaires du médecin cité au début du chapitre 1, où il indiquait à sa patiente : « Le reste dépend de vous », il y avait aussi des présupposés et des déductions. En l'occurrence, toutefois, le présupposé était le suivant : « Il est possible de faire quelque chose de plus pour favoriser votre rétablissement et vous en avez la capacité et la responsabilité. » Ce présupposé, nous l'avons vu, a eu une influence positive sur les actions de la patiente.

Dans *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson M.D.* (1975), Bandler et Grinder décrivent comment le légendaire hypnothérapeute, Milton Erickson, a utilisé des présupposés linguistiques pour provoquer des états de transe et aider des patients à traiter plus efficacement leurs symptômes. L'exemple donné au début du chapitre 1, dans lequel le psychiatre dit au patient qui se prenait pour Jésus-Christ « Je crois comprendre que vous avez de l'expérience comme charpentier », illustre la façon dont Erickson a utilisé des présupposés à des fins thérapeutiques. Erickson faisait fréquemment des déclarations ou des suggestions qui présupposaient certains comportements ou certaines réponses chez ses patients, comme ce qui suit :

« Voulez-vous me dire ce qui vous dérange ou préférez-vous attendre un peu ? » (On suppose déjà que la personne va dire ce qui la dérange, la question est de savoir quand.)

« Ne vous détendez pas trop vite maintenant. » (On présuppose que vous êtes déjà en train de vous détendre, et la question est de savoir à quel rythme vous le faites.)

« Une fois vos symptômes disparus, vous remarquerez combien il est facile de rester sur la bonne voie grâce aux changements que vous avez apportés à votre style de vie. » (On présuppose que vos symptômes vont disparaître. On présuppose également qu'il est facile de rester sur la bonne voie grâce aux changements que vous avez apportés à votre style de vie ; ce qui compte c'est de le remarquer).

« Puisque vous allez tellement vous amuser à apprendre à un autre niveau, vous pouvez commencer dès à présent à vous montrer impatient à l'idée de le faire. » (On présuppose que vous apprendrez à un nouveau niveau et que vous vous amuserez. On présuppose également que vous serez impatient de le faire, la question est de savoir quand cela commencera.)

Entraînez-vous à former des phrases de présupposés à l'aide des formules suivantes, en remplissant les blancs avec le comportement ou la réponse que vous désirez mettre en œuvre :

Voulez-vous qu'il _____ maintenant ou un peu plus tard ?

Il n'est pas nécessaire de _____ trop vite.

Après avoir fini _____, vous réaliserez à quel point il est facile de _____.

Depuis que vous _____, _____ vous pouvez également (commencer/finir) _____.

L'AUTORÉFÉRENCE

Un autre des facteurs clés qui fait d'une croyance un virus de la pensée potentiel, c'est lorsqu'elle devient circulaire ou autoréférencée. Un processus *autoréférencé* renvoie à lui-même ou fonctionne par rapport à lui-même. Les systèmes sociaux et psychologiques autoréférencés ou auto-organisés construisent leur réalité en appliquant des principes et des règles générés en interne. Pour avoir une perception « autoréférencée », par exemple, on pourrait se tenir entre deux miroirs et voir le reflet d'un miroir dans l'autre ; on ferait ainsi l'expérience de « se regarder soi-même en train de se regarder ».

Les processus qui s'autoréférencent peuvent s'opposer à ceux qui font appel à des références externes. Les processus *référencés en externe* répondent principalement aux règles et au feedback externes ou à ceux extérieurs au processus ou au système. Les systèmes de santé fonctionnent en général avec un bon équilibre entre l'« autoréférence » et la « référence externe » (ou « autre » référence). Lorsqu'un système ou un processus s'autoréférence exclusivement, il peut produire des pathologies et des paradoxes. Les personnes dont les références ne sont qu'internes, par exemple, peuvent paraître égocentriques ou arrogantes. Le cancer est un exemple biologique d'un système (ou d'une partie d'un système) qui est devenu trop autoréférencé. Il prend de l'expansion et se propage à un point tel qu'il devient destructeur pour le système environnant.

Arguments circulaires

Les affirmations autoréférencées produisent souvent un type de logique

circulaire. Le commentaire « Dieu existe parce que la Bible nous le dit – et si la Bible le dit, ce doit être vrai parce que c’est la parole révélée de Dieu », par exemple, se réfère à sa seule affirmation comme preuve de son bien-fondé et crée ainsi un argument circulaire. L’histoire du voleur qui était en train de partager sept perles volées en est une autre illustration. Ce voleur donna deux perles à l’homme à sa gauche et deux autres à celui à sa droite. « Moi, dit-il, j’en garderai trois. » L’homme à sa droite dit : « Comment ça, tu en gardes trois ? » « Parce que je suis le chef. » « Mais pourquoi es-tu le chef ? » « Parce que j’ai plus de perles. » Encore une fois, une moitié de l’argument utilise l’autre pour s’autovalider.

Parfois, les énoncés qui s’autoréfèrent ou s’autovalident sont masqués parce que leurs mots-clés sont légèrement reformulés, comme dans l’affirmation : « Les restrictions à la liberté d’expression doivent profiter à la société car il est dans l’intérêt commun qu’il y ait des limites à la liberté d’expression. » La phrase dit essentiellement : « Les restrictions à la liberté d’expression profitent à la société parce que les restrictions à la liberté d’expression profitent à la société. » Toutefois, ce n’est pas si évident parce que les « restrictions à la liberté d’expression » ont été reformulées comme des « limites à la liberté d’expression » et ce qui « profite à la société » comme étant de l’intérêt commun. De telles formulations de croyances autoréférentielles sont déconnectées de la « méta-structure » environnante (c’est-à-dire, des autres expériences, valeurs, conséquences ou états internes) qui détermineraient leur écologie ou leur utilité.

Lorsque l’autoréférence se conjugue avec des croyances, il peut se créer une sorte de virus verbal. Examinons un instant la phrase suivante :

« Je vous ai sous mon contrôle, parce que vous devez me lire jusqu’à la fin. »

C’est ce que les psycholinguistes appellent une « phrase virale » (elle est liée à un « virus de la pensée », tout en étant différente). Notez qu’elle contient un certain nombre de présupposés et d’hypothèses intéressants. Ce qui caractérise, entre autres, ces « phrases virales » c’est qu’elles s’autoréfèrent et s’autovalident.

Le seul « territoire » auquel se réfère la phrase est le territoire lui-même. Il n’y a pas d’autre information à vérifier. Cela semble assez juste parce qu’il faut lire la phrase jusqu’à la fin simplement pour comprendre l’affirmation de

cause à effet qu'elle propose. Mais sommes-nous réellement sous « son » contrôle ? Qui est le « Je » qui nous contrôle ? La phrase n'est pas un être avec une identité, c'est juste un groupe de mots. L'auteur original de la phrase est peut-être déjà mort. Est-ce lui qui nous « contrôle » ? Et cela a-t-il vraiment quelque chose à voir avec le contrôle ? Qu'en est-il de la curiosité, des habitudes ou de la stratégie ? Encore une fois, c'est parce que la phrase n'est liée à aucun type de méta-structure qu'elle s'autovalide.

Les paradoxes et doubles contraintes

Les affirmations autoréférentielles peuvent aussi s'*invalid*er d'elles-mêmes, produisant *paradoxe* et circularité. Le paradoxe logique classique « Cette affirmation est fausse » est un exemple d'affirmation autoréférentielle parce qu'elle produit une conclusion paradoxale. Si l'affirmation est vraie, alors elle est fausse et si elle est fausse, alors elle est vraie, et ainsi de suite. Le casse-tête du barbier du village en est un autre bon exemple. Ce barbier rase tous les hommes du village qui ne le font pas eux-mêmes mais, lui, se rase-t-il tout seul ? S'il se rase, alors il n'est pas un membre du groupe d'hommes qui ne se rasent pas eux-mêmes, et il ne peut donc pas se raser. Mais s'il ne se rase pas, alors il appartient au groupe d'hommes qui ne se rasent pas, et il doit donc se raser lui-même.

On trouve un troisième exemple de paradoxe autoréférentiel avec la question : « Si Dieu est tout-puissant, peut-il créer un rocher tellement grand qu'il lui soit impossible de le soulever ? »

Une « double contrainte » est un type particulier de paradoxe qui crée une situation « non gagnante », c'est-à-dire une situation dans laquelle « on est condamné si on fait quelque chose, et condamné si on ne le fait pas ». De nombreuses doubles contraintes supposent des niveaux de processus différents, de sorte que ce que nous devons faire pour (survivre, être en sécurité, maintenir notre intégrité, etc.) à un niveau, menace notre (survie, sécurité, intégrité, etc.) à un autre niveau. D'après Gregory Bateson, qui a initialement défini la notion de double contrainte, on retrouve de tels conflits à la fois à l'origine de la créativité et de la psychose (selon qu'on parvient ou non à transcender la double contrainte ou que l'on reste enfermé à l'intérieur).

En ce sens, les doubles contraintes s'apparentent à ce qu'il est convenu d'appeler un « Catch-22 ». Le terme « Catch-22 » vient du roman éponyme de Joseph Heller³. Ce roman, qui se veut une satire sombre mais humoristique de la bureaucratie militaire, se déroule dans une unité de l'U.S. Air Force pendant la deuxième guerre mondiale.

L'histoire relate les tentatives de l'aviateur Yossarian pour échapper aux horreurs de la guerre. Alors qu'il essaie de s'extraire des combats, il est pris dans un « Catch-22 », un mystérieux règlement qui est, par essence, un argument circulaire. Yossarian découvre qu'il peut être exempté d'autres missions de vol s'il parvient à démontrer qu'il est fou. Mais pour obtenir d'être démobilisé pour cause de démence, il doit en faire la demande. Le « piège » avec une telle demande est qu'elle suppose que le demandeur est sain d'esprit parce qu'aucune personne saine d'esprit ne voudrait continuer à risquer sa vie. Par son refus de voler, Yossarian prouve qu'il est sain d'esprit.

Les doubles contraintes ont souvent en commun les qualités de paradoxe et de circularité illustrées par le « Catch-22 », et conduisent au même sentiment de confusion et d'impuissance. Prenez les rapports des procès pour sorcellerie de Salem ; pendant ces procès, l'un des tests pour vérifier si une personne était une sorcière était de la ligoter et de la jeter dans l'eau. Si la personne flottait et survivait, alors elle était identifiée comme une sorcière, et mise à mort. Si elle coulait et se noyait, elle était disculpée de l'accusation de sorcière, mais elle trouvait aussi la mort.

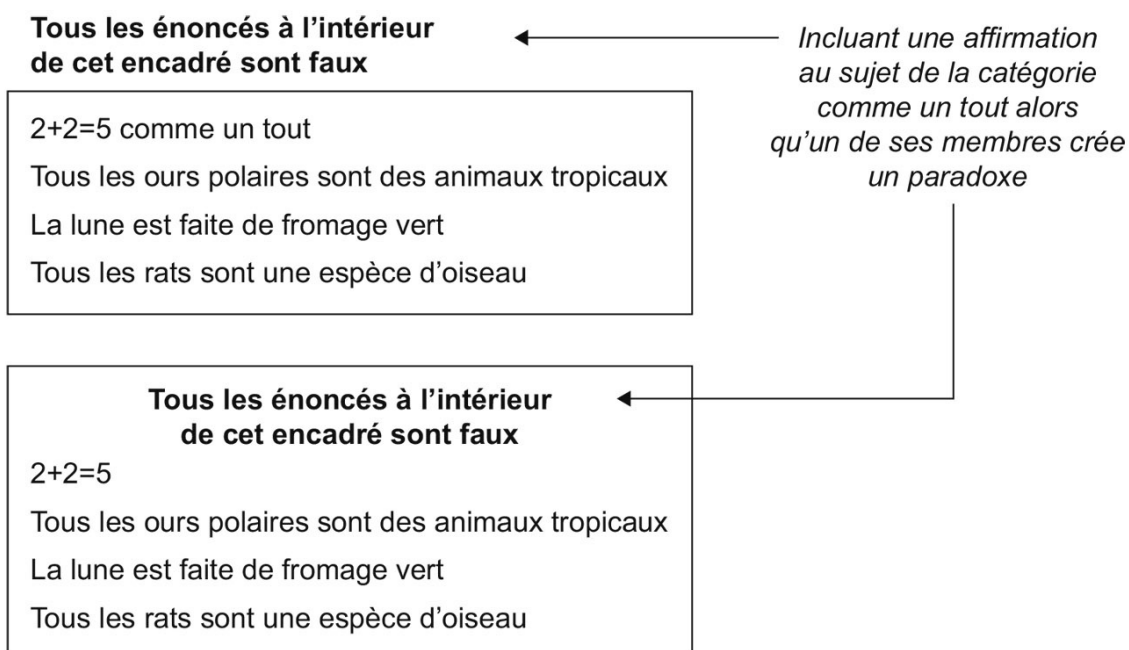
En bref, l'autoréférence peut être source de créativité ou de confusion, en fonction de la manière dont elle s'équilibre avec d'autres processus au sein d'un système. Elle peut produire soit de la pathologie, soit de la sagesse ; cela dépend de la façon dont elle est structurée et utilisée.

LA THÉORIE DES TYPES LOGIQUES

Bertrand Russell a développé sa « théorie des types logiques » pour tenter de résoudre les types de problèmes que l'on peut rencontrer avec le paradoxe autoréférentiel et la circularité. Selon Gregory Bateson⁴ « La thèse centrale de [la théorie des types logiques] montre qu'il existe une discontinuité entre une catégorie et ses membres. La catégorie ne peut pas être un membre à part

entière ni l'un des membres être la catégorie, puisque le terme utilisé pour la catégorie est d'un niveau d'abstraction différent – un *type logique* différent – des termes utilisés pour définir les membres. » Par exemple, la catégorie des pommes de terre n'est pas en soi une pomme de terre. Ainsi, les règles et les caractéristiques qui s'appliquent aux membres d'une catégorie particulière ne s'appliquent pas nécessairement à la catégorie elle-même (vous pouvez peler ou écraser une pomme de terre, mais vous ne pouvez pas peler ou écraser « la catégorie des pommes de terre »).

Le principe des types logiques de Russell illustre la mise en place d'un mécanisme de régulation autoréférencé à un « niveau » différent de fonctionnement. Ce type de mécanisme est devenu l'objet d'études dans ce que l'on appelle la « cybernétique de second ordre ». La cybernétique de second ordre traite souvent des boucles et des processus « récuratifs » (tels que ceux impliqués dans les systèmes autopoïétiques⁵ et auto-organisés). La récursivité est une forme particulière de boucle de feedback dans laquelle l'opération ou la procédure s'autoréférence, c'est-à-dire qu'elle se nomme comme une partie de sa propre procédure. « Communiquer sur la communication », « observer l'observateur », « donner un feedback sur le feedback », etc., sont tous des exemples de processus récuratifs et autoréférentiels.



Selon la théorie des Types Logiques de Russell,

faire d'une catégorie un membre de celle-ci crée un paradoxe

Appliquer une croyance ou une généralisation à elle-même

Le modèle de la magie du langage connu sous l'expression « Appliquer à soi » illustre comment le fait de mettre en application verbalement le processus d'autoréférence aide à réfléchir et à réévaluer des énoncés de croyances particulières. Appliquer une croyance à elle-même demande d'évaluer l'énoncé de la croyance par rapport à la généralisation ou aux critères établis par cette croyance. Par exemple, si une personne exprime la croyance « Vous ne pouvez pas faire confiance aux mots », appliquer la croyance à elle-même reviendrait à dire : « Puisque vous ne pouvez pas faire confiance aux mots, alors je suppose que vous ne pouvez pas faire confiance à ce que vous venez de dire. » Ou encore, si quelqu'un disait : « On a tort de faire des généralisations », on pourrait répondre : « Êtes-vous certain de ne pas avoir tort en faisant *cette* généralisation ? »

En appliquant une croyance ou une généralisation à elle-même, il est possible de découvrir si la croyance est un exemple congruent ou non de sa propre généralisation – une sorte de « règle d'or » pour les croyances, par exemple : « Une généralisation n'est valide pour les autres que si elle l'est pour elle-même. » Ou encore : « La carte n'est pas le territoire... y compris cette croyance. C'est seulement une carte, alors ne vous laissez pas prendre au piège de croire que c'est la « réalité. »

Souvent, le fait d'appliquer une croyance limitante à elle-même crée un paradoxe qui révèle les domaines dans lesquels elle n'est pas utile. C'est un moyen de mettre en pratique le vieil adage selon lequel il faut parfois « combattre le feu par le feu », c'est-à-dire, en l'utilisant contre lui-même.

L'histoire suivante illustre bien comment utiliser le schéma « Appliquer à soi » lorsqu'on fait face à un virus de la pensée potentiel. Il s'agit d'un homme qui avait de la difficulté à participer à un séminaire de PNL. Il souhaitait développer sa flexibilité en utilisant le ton de sa voix, mais il rencontrait toujours une énorme résistance intérieure. Une partie de lui savait que devenir plus flexible grâce à sa voix était la « bonne chose à faire » mais il continuait à se sentir « ridicule » chaque fois qu'il essayait quelque chose de différent. Ce conflit intérieur l'amenait en permanence à se sentir gêné et

coincé quand il essayait de pratiquer un exercice. Ses difficultés ont généré de plus en plus de frustration, pas seulement pour lui, mais aussi pour les participants qui pratiquaient avec lui pendant le séminaire.

Les problèmes qu'il rencontrait furent portés à l'attention des deux formateurs PNL du séminaire. Les formateurs prirent la décision d'utiliser une sorte de technique de confusion pour stopper le schéma de résistance du participant et lui proposèrent de faire l'objet d'une démonstration pour un exercice sur la flexibilité vocale. Comme on pouvait s'y attendre, dès que l'homme commença l'exercice, ses résistances et son conflit intérieurs se déclenchèrent aussitôt. L'un des formateurs déclara alors : « Je comprends que ce soit *approprié* de développer votre flexibilité avec votre voix, mais vous craignez d'avoir l'air *ridicule* en le faisant. La question que je me pose est de savoir si vous voulez être *ridicule de façon appropriée* ou être *approprié avec ridicule* ? » Pris au dépourvu par la question, le participant ne fut pas capable de répondre sur-le-champ. L'autre formateur en profita pour ajouter : « Cette question vous met dans la confusion et c'est tout à fait *approprié* parce que c'est tellement *ridicule* à demander. » Le premier formateur dit alors : « Mais n'est-ce pas *ridicule* qu'il soit *approprié* de répondre de cette façon à une question *ridicule* ? » Son collègue répondit : « Oui, mais il *convient* de poser une question *ridicule* quand la situation est aussi *ridicule* que celle-ci semble l'être. » L'autre formateur fit ensuite remarquer : « C'est *ridicule* à dire. Je pense qu'il est tout à fait *approprié* que nous soyons tous dans une situation aussi *ridicule* et il est nécessaire que nous y réagissions de *manière appropriée*. » Le deuxième formateur rétorqua : « Je sais, ce que je dis est *ridicule*, mais je pense que, pour *agir de manière appropriée*, je me dois d'*être ridicule*. À vrai dire, compte tenu de la situation, il serait *ridicule d'agir de manière appropriée*. » Les deux formateurs se tournèrent ensuite vers l'homme et lui demandèrent : « Qu'en pensez-vous ? »

Ce dernier, en pleine confusion, regarda dans le vide pendant un instant, puis se mit à rire. À ce moment-là, le formateur lui dit : « Faisons juste l'exercice alors. » Et le participant fut capable de terminer l'exercice sans perturbation. D'une certaine façon, la technique de la confusion a servi à le désensibiliser de sa difficulté à dire certains mots. Cela l'a libéré et il a pu ensuite faire des choix basés sur différents critères. Par la suite, chaque fois qu'une question de « pertinence » ou de « ridicule » se posait par rapport à son comportement, il se contentait de rire et mettait en place une stratégie

différente et plus efficace pour prendre ses décisions.

Prenons un autre exemple de l'application de ce modèle, celui d'un jeune homme qui avait des difficultés dans son entreprise. Il n'arrêtait pas de se charger de bien plus de travail qu'il ne pouvait en prendre. En obtenant sa stratégie de motivation, on découvrit que si un client, un ami ou un associé lui demandait d'accomplir une tâche ou de rendre un service, il tentait immédiatement de se conformer à ce qui lui avait été demandé. S'il se voyait capable de le faire, il se disait qu'il *devait* le faire et commençait à s'acquitter de la tâche en question, même si elle interférait avec d'autres activités en cours.

On lui demanda ensuite s'il pouvait se voir *ne pas* faire quelque chose qu'il se voyait en train de faire. La stratégie de l'homme commença à « s'essouffler » après un moment de transe rapide et profond. Le praticien PNL qui le coachait profita de cet état pour l'aider à développer des tests et des opérations plus efficaces par rapport à sa stratégie de motivation.

Ce modèle « Appliquer à soi » a permis de sauver la vie d'une femme. On en trouve le récit, particulièrement puissant et émouvant, dans l'évangile de Jean (8:3-11) :

Alors les scribes et les pharisiens amenèrent une femme surprise en adultère ;

et, la plaçant au milieu du peuple, ils dirent à Jésus : Maître, cette femme a été surprise en flagrant délit d'adultère.

Moïse, dans la loi, nous a ordonné de lapider de telles femmes : toi donc, que dis-tu ?

Ils disaient cela pour l'éprouver, afin de pouvoir l'accuser. Mais Jésus, s'étant baissé, écrivait avec le doigt sur la terre.

Comme ils continuaient à l'interroger, il se releva et leur dit : Que celui d'entre vous qui n'a jamais péché lui jette la première pierre.

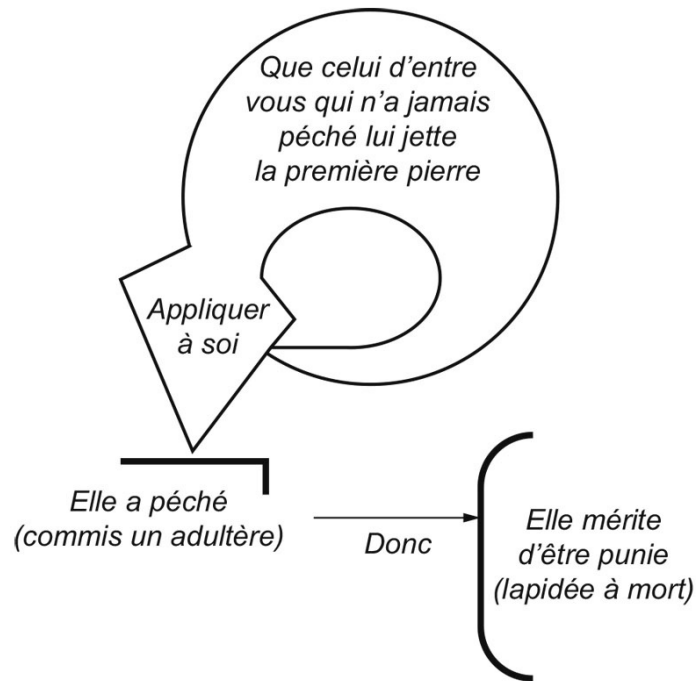
Et s'étant de nouveau baissé, il écrivait sur la terre.

Quand ils entendirent cela, accusés par leur conscience, ils se retirèrent un à un, depuis les plus âgés jusqu'aux derniers ; et Jésus resta seul avec la femme qui était là au milieu.

Alors s'étant relevé, et ne voyant plus que la femme, Jésus lui dit : Femme, où sont ceux qui t'accusaient ? Personne ne t'a-t-il condamnée ?

Elle répondit : Non, Seigneur. Et Jésus lui dit : Je ne te condamne pas non plus ; va, et ne pèche plus.

La déclaration de Jésus « Que celui d'entre vous qui n'a jamais péché lui jette la première pierre », est un exemple typique de la manière d'appliquer des valeurs soutenues par une croyance sur la croyance elle-même. Pour arriver à cela, Jésus a d'abord « découpé vers le haut » l'« adultère » pour l'amener jusqu'au « péché », et a ensuite invité la foule à appliquer les mêmes critères et conséquences à leur propre conduite.



Avec le modèle « Appliquer à soi », Jésus a sauvé la vie d'une femme

Remarquez que Jésus n'a pas contesté la croyance elle-même. Il l'a plutôt « sortie du cadre », amenant le groupe à changer sa position perceptuelle et à élargir sa carte de la situation pour y inclure son propre comportement. Essayez ce modèle avec l'une de vos croyances. Pour commencer, assurez-vous que vous exprimez la croyance comme un énoncé de cause à effet ou d'équivalence complexe :

Croyance : _____ (suis/est/sont) _____ parce que
_____.

Par exemple, j'apprends lentement parce qu'il me faut du temps pour comprendre de nouvelles idées.

Comment pouvez-vous évaluer la croyance elle-même en fonction de la

généralisation ou des critères établis par cette croyance ? De quelle manière pourrait-elle être un exemple (ou non) de sa propre affirmation ?

Par exemple, combien de temps vous a-t-il fallu pour assimiler l'idée que vous apprenez lentement ?

Peut-être que si vous preniez le temps de vraiment comprendre comment cette idée vous limite inutilement, vous seriez disposé à assimiler de nouvelles idées sur la façon d'apprendre.

Parfois, il est nécessaire de penser de façon non linéaire et non littérale pour appliquer une croyance à elle-même. Par exemple, si une personne dit : « Je ne peux pas acheter ce produit parce qu'il est trop cher », vous pourriez appliquer cette croyance à elle-même de façon plus métaphorique, en disant « Cette croyance peut s'avérer coûteuse si vous vous y accrochez trop fort » ou bien, en demandant : « Êtes-vous sûr de pouvoir vous permettre de garder cette croyance alors qu'elle vous empêche de profiter de grandes opportunités ? »

De même, avec la phrase « Un diagnostic de cancer, c'est comme une condamnation à mort », on pourrait appliquer cette déclaration à elle-même et dire : « Cette croyance s'est répandue comme le cancer au fil des ans, il est peut-être temps pour elle de mourir. »

LES MÉTA-CADRES

Appliquer une généralisation à elle-même conduit souvent une personne à se placer en *méta-position* par rapport à ses propres pensées et croyances. En PNL, la « méta-position » permet de mettre en place un processus autoréférencé pour faciliter le changement psychologique et la croissance. Dans une méta-position, on se dissocie de ses propres pensées, de ses actions et interactions et on y réfléchit afin d'acquérir de nouvelles perceptions et compréhensions. On pourra ainsi agir plus efficacement et reconnaître que la croyance est en effet une « croyance » et pas nécessairement la seule interprétation de la réalité.

L'un des moyens les plus directs d'atteindre une méta-position par rapport à une croyance est d'utiliser ce qu'on appelle un « méta-cadre ». Mettre en

place un méta-cadre consiste à évaluer une croyance à partir de son contexte actuel, orienté sur la personne – c'est-à-dire, à établir *une croyance au sujet de la croyance*. Nous pouvons croire, par exemple, qu'une autre croyance est erronée ou stupide. Quand quelqu'un affirme « Vous dites cela uniquement pour que je me sente bien », il s'agit de la réponse courante d'une personne qui utilise un méta-cadre pour ne pas tenir compte de ce qui lui a été dit, même d'une évaluation positive.

Lorsqu'une croyance s'applique à elle-même – et c'est en ce sens qu'elle est différente du méta-cadre – son contenu (c'est-à-dire, les valeurs et la généralisation qu'elle exprime) est utilisé pour l'évaluer par rapport à elle-même. Alors qu'avec le méta-cadre, une croyance au sujet d'une autre croyance peut avoir un contenu complètement différent de la croyance à laquelle elle se réfère.

Considérez, par exemple, la généralisation : « Il faut être fort pour survivre. » Appliquer la croyance à elle-même consisterait à dire quelque chose comme : « Je me demande si cette croyance est assez forte pour survivre au prochain millénaire. » Alors qu'avec un méta-cadre sur la croyance, on dirait plutôt : « Cette croyance reflète très probablement une vision de la vie assez étroite et masculine car elle ne reconnaît pas combien la coopération et la souplesse sont importantes en matière de survie. »

Poser un méta-cadre est une stratégie courante en psychothérapie et dans la relation d'aide pour travailler avec les croyances ; cette stratégie permet de placer les croyances d'une personne dans le méta-cadre de son histoire personnelle ou de ses autres influences sociales. Sigmund Freud illustre bien sa technique de psychanalyse en appliquant le méta-cadre. Freud expliquait et « cadrait » constamment les plaintes de ses patients en les plaçant dans le cadre de ses théories. Examinons la citation suivante, tiré du récit de son travail avec un patient obsédé par des fantasmes de rats (il s'agit du cas de celui qu'on a appelé l'« Homme aux rats ») :

Je lui ai fait remarquer qu'il devrait logiquement se considérer comme n'étant aucunement responsable de l'un ou l'autre de ces traits de caractère, car toutes ces pulsions répréhensibles provenaient de son enfance et dérivait seulement de son caractère infantile survivant dans son inconscient ; et il devait savoir que la responsabilité morale ne s'applique pas aux enfants.

Freud a posé le méta-cadre que les pensées et les « pulsions répréhensibles » de l'homme provenaient de son « caractère infantile

survivant dans son inconscient ». Il a alors laissé entendre à son patient qu'il ne devait pas se blâmer pour ses compulsions, parce que « la responsabilité morale ne pouvait pas s'appliquer aux enfants ».

Poser un méta-cadre adoucit souvent l'impact d'une croyance limitante parce que nous déplaçons notre point de vue vers celui d'un observateur de nos processus mentaux.

Explorez ce modèle avec l'une de vos croyances. Pensez à une croyance, un jugement ou une généralisation qui vous limite. Quelle est la croyance au sujet de cette croyance qui pourrait changer ou enrichir la perception que vous en avez ?

Croyance :

J'ai cette croyance parce que _____.

Comme tous les autres modèles de la magie du langage, poser un méta-cadre peut également servir à soutenir ou à renforcer une croyance aidante. Prenons l'exemple de quelqu'un qui veut affermir la croyance suivante : « Mon intelligence et mon aptitude à communiquer font de moi un survivant. » Un méta-cadre de soutien pourrait être : « Vous avez cette croyance parce que vous savez qu'à l'ère de l'information, les facteurs nécessaires pour survivre ont changé à jamais. »

LES NIVEAUX LOGIQUES

Les modèles de la magie du langage *Appliquer à soi* et le *Méta-cadre* nous incitent habituellement à déplacer notre attention à un autre niveau de pensée. Ils nous rendent plus conscients de ce que Bertrand Russell a appelé les « types logiques » ; ils nous montrent aussi que nous ne pouvons pas traiter une catégorie et un de ses membres comme s'ils étaient au même niveau. Gregory Bateson a mis en avant la théorie des types logiques de Russell comme un moyen d'expliquer et de résoudre un certain nombre de problèmes liés au comportement, à l'apprentissage et à la communication. Selon Bateson, la notion de différents types logiques était essentielle à la compréhension du jeu, de l'apprentissage de haut niveau et des schémas de pensée pathologiques. Il croyait que les confusions de types logiques étaient

en grande partie responsables de ce que nous avons appelé les « croyances limitantes » et les « virus de la pensée ».

Par exemple, Bateson a souligné que le « jeu » impliquait de faire la distinction entre différents *types logiques* de comportements et de messages. Il a noté que lorsque les animaux et les humains s'adonnent au « jeu », ils affichent souvent des comportements similaires à ceux que l'on adopte face à l'agressivité, la sexualité et d'autres situations plus « sérieuses » (comme lorsque les animaux « jouent à se battre » ou les enfants au « docteur »). Pourtant, d'une manière ou d'une autre, les animaux et les humains sont capables de reconnaître, pour la plupart, que le comportement de jeu est un type ou une catégorie de comportement différent et que « ce n'est pas la réalité ». Pour Bateson, distinguer les catégories de comportements faisait aussi appel à différents types de messages. Il se référait à ces messages en termes de « méta-messages » – c'est-à-dire, des messages *à propos* d'autres messages – soutenant qu'ils étaient eux aussi d'un « type logique » différent du contenu d'une communication. Il croyait que ces messages de « niveau supérieur » (le plus souvent transmis de façon non verbale) étaient essentiels pour que les gens, comme les animaux, puissent communiquer et interagir efficacement.

Des animaux qui jouent peuvent, par exemple, faire passer le message « C'est du jeu » en remuant la queue, en sautant en l'air ou en manifestant quelque chose qui indique de ne pas prendre au sérieux ce qu'ils sont sur le point de faire. Leur morsure est une morsure ludique, pas une vraie morsure. Des études sur les humains révèlent qu'ils utilisent également des messages spéciaux pour faire savoir qu'ils jouent, à peu près comme le font les animaux. Ils peuvent en effet « méta-communiquer » oralement en annonçant que « Ce n'est qu'un jeu », ou bien rire, attirer l'attention ou faire quelque chose de bizarre pour montrer ce qu'ils veulent.

Bateson prétendait que de nombreux problèmes et conflits survenaient en raison de la confusion ou de la mauvaise interprétation de ces messages. On en trouve un bon exemple dans la difficulté qu'éprouvent des personnes de cultures différentes à interpréter les subtilités non verbales de la communication des uns et des autres.

En effet, dans *Epidemiology of a Schizophrenia* (1955), Bateson a soutenu que l'incapacité de reconnaître et d'interpréter correctement les méta-messages, comme celle de distinguer les différentes catégories ou types

logiques de comportements, était à l'origine de nombreux troubles du comportement proches de la psychose ou de la démence. Bateson a cité l'exemple d'un jeune malade mental qui s'était rendu à la pharmacie de l'hôpital. L'infirmière derrière le comptoir lui demanda : « Puis-je vous aider ? » Le patient ne put distinguer s'il s'agissait d'une menace, d'une avance sexuelle, d'une réprimande parce qu'il était au mauvais endroit, ou d'une vraie question.

Lorsqu'une personne n'est pas capable de faire de telles distinctions, affirmait Bateson, elle finira, le plus souvent, par agir d'une manière inappropriée à la situation. Il a comparé ce type de schéma à un système de routage téléphonique qui ne serait pas en mesure de distinguer l'« indicatif du pays » de « celui de la ville » et du numéro de téléphone local. Par conséquent, le système de routage attribuerait de manière inappropriée des chiffres de l'indicatif du pays au numéro de téléphone, ou des parties du numéro à l'indicatif de la ville, etc. Avec pour résultat que celui qui composerait le numéro obtiendrait le plus souvent un « mauvais numéro ».

Même si tous les chiffres (le contenu) sont exacts, l'ordre dans lequel ils apparaissent (la forme) est confus, ce qui crée des problèmes.

Dans son livre *Vers une écologie de l'esprit*⁶, Bateson a étendu la notion de type logique pour expliquer différents niveaux et phénomènes d'apprentissage et de communication. Il a défini deux types fondamentaux, ou niveaux d'apprentissage, qui doivent être pris en compte dans tous les processus de changement : « L'apprentissage I » (qui est un conditionnement de type stimulus-réponse) et « L'apprentissage II », ou *apprentissage deutéro*, (qui est un apprentissage permettant de reconnaître le contexte plus large dans lequel le stimulus se produit et d'en interpréter correctement le sens). Les animaux de laboratoire nous donnent une illustration simple des phénomènes de l'apprentissage II ; ils passent « des tests d'intelligence » et apprennent de plus en plus vite de nouvelles tâches dans la même catégorie d'activité. Il s'agit plus de l'apprentissage de *catégories* de comportements que de comportements isolés.

Un animal conditionné à éviter, par exemple, sera capable d'apprendre de plus en plus rapidement différents types de comportements d'évitement. Toutefois, il apprendra plus lentement à avoir une réponse conditionnée (par exemple, saliver au son d'une cloche) qu'un animal qui a été conditionné pour ce type de comportement. C'est-à-dire qu'il apprendra rapidement à

identifier et à éviter les objets associés à un choc électrique mais sera plus lent pour apprendre à saliver lorsqu'une cloche sonne. Par ailleurs, un animal entraîné au conditionnement de type pavlovien apprendra rapidement à saliver avec des stimuli de nouveaux sons et couleurs, etc., mais sera plus lent lorsqu'il lui faudra éviter les objets électrifiés.

Bateson a souligné que cette capacité à apprendre des schémas ou des règles d'une catégorie de procédures de conditionnement était un « type logique » d'apprentissage différent. Il a remarqué également que ce type d'apprentissage ne fonctionnait pas selon les mêmes séquences simples de stimulus-réponse-renforcement utilisées pour apprendre des comportements isolés spécifiques. Et il a noté que, chez les rats, le renforcement pour l'« exploration » (qui est un moyen d'apprendre à apprendre) est d'une nature différente du « test » avec un objet particulier (soit le contenu d'apprentissage de l'exploration). Bateson rapporte dans son ouvrage⁷ :

« ... on peut renforcer un rat (positivement ou négativement), pendant qu'il examine un objet insolite et il apprendra ainsi de façon appropriée à l'approcher ou à l'éviter. En fait, le but même de l'“exploration” est d'obtenir des informations sur les objets à approcher ou à éviter. Découvrir qu'un objet donné est dangereux correspond donc à un succès dans le processus d'acquisition des informations. Ce “succès” ne découragera pas le rat d'explorer par la suite d'autres objets insolites. »

Être capable d'explorer, d'apprendre à différencier ou d'être créatif est un niveau d'apprentissage plus élevé que les comportements spécifiques mis en œuvre pour acquérir ces capacités – et, à ce niveau supérieur, les dynamiques et règles du changement sont différentes.

En raison du rôle et de l'influence de Bateson au début du développement de la PNL, la notion de type logique est également un concept important en PNL. Dans les années 1980, j'ai adapté les idées de Russell et Bateson pour élaborer la notion de « niveaux logiques » et de « niveaux neurologiques » dans le comportement humain et le changement. Sur la base des travaux de Bateson, le modèle présente l'existence d'une hiérarchie naturelle de niveaux chez un individu ou au sein d'un groupe ; ces niveaux fonctionnent comme différents types logiques de processus. Chaque niveau synthétise, organise et dirige une catégorie particulière d'activités au niveau inférieur. Un changement à un niveau supérieur « se propagerait » nécessairement vers le bas, déclenchant le changement des niveaux inférieurs. Mais, parce que

chaque niveau successif est d'un type de processus logique différent, changer quelque chose à un niveau inférieur n'influencerait pas nécessairement les niveaux supérieurs. Les croyances, par exemple, se forment et se modifient avec des règles différentes des réflexes comportementaux. Récompenser ou punir des comportements particuliers ne changera pas nécessairement les croyances d'une personne, car les systèmes de croyances sont un type de processus mental et neurologique différent des comportements.

Selon le modèle des niveaux neurologiques, notre comportement se forge dans des conditions externes spécifiques dépendant de l'influence de l'*environnement*. Cependant, les *comportements* qui ne sont pas dictés par une carte, un plan ou une stratégie internes sont comme des réactions, des habitudes ou des rituels impulsifs. Au niveau *des capacités*, nous sommes en mesure de choisir et de modifier une catégorie de comportements et de l'adapter à un ensemble plus large de situations externes. Au niveau *des croyances et des valeurs*, nous pouvons encourager, inhiber ou généraliser une stratégie, un plan ou un mode de pensée. L'*identité*, bien sûr, regroupe des systèmes entiers de croyances et de valeurs à travers le sentiment de soi. L'expérience au niveau du *spirituel* a à voir avec le sentiment que notre identité fait partie de quelque chose de plus grand que nous ; plus grand aussi que notre vision des systèmes plus vastes auxquels nous appartenons. Et plus un niveau devient abstrait par rapport aux spécificités du comportement et de l'expérience sensorielle, plus il a d'impact sur notre comportement et notre expérience.

- Les *facteurs environnementaux* déterminent les opportunités ou les contraintes externes auxquelles une personne doit réagir. Ici, on répond aux questions où ? et quand ?
- Le *comportement* se forge à partir des actions ou des réactions spécifiques à l'environnement. On répond à la question quoi ?
- Les *capacités* guident et orientent les actions liées au comportement au moyen d'une carte mentale, d'un plan ou d'une stratégie. On répond à la question comment ?
- Les *croyances* et les *valeurs* renforcent ce qui soutient ou nie les capacités (la motivation et la permission). On répond à la question pourquoi ?
- Les facteurs de l'*identité* déterminent le but global (la mission) et façonnent les croyances et les valeurs à travers le sentiment de soi.

On répond à la question qui ?

- Les questions *spirituelles* nous invitent à voir, en tant qu'individus, que nous faisons partie d'un système élargi qui s'étend, au-delà de nous-mêmes, à notre famille, à notre communauté et à nos systèmes mondiaux. On répond aux questions pour qui ou pour quoi ?

En PNL, chacun de ces processus suppose un niveau d'organisation différent et fédère une mobilisation puis un engagement plus profonds des « circuits » neurologiques.

Il est intéressant de noter que c'est grâce à l'enseignement des modèles de la magie du langage que ce processus s'active en partie. J'ai commencé à remarquer que certaines affirmations étaient plus difficiles à traiter que d'autres, même si le type de jugement qu'on y faisait valoir était pour l'essentiel le même. Par exemple, comparez les phrases suivantes :

Cet objet de votre environnement est dangereux.
Vos actions dans ce contexte particulier étaient dangereuses.
Votre incapacité à porter des jugements efficaces est dangereuse.
Ce que vous croyez et appréciez comme étant important est dangereux.
Vous êtes une personne dangereuse.

Le jugement établi dans chaque cas indique que quelque chose est « dangereux ». Intuitivement, cependant, la plupart des gens ressentent que l'« espace » ou le « territoire » concerné par chaque affirmation s'élargit progressivement, et ils éprouvent une émotion grandissante à chacune d'entre elles.

Si quelqu'un vous dit que vous avez eu un comportement dangereux, ce n'est pas du tout la même chose que s'il vous qualifiait de « personne dangereuse ». J'ai remarqué qu'avec un même jugement, il suffit de remplacer un mot au niveau de l'environnement, du comportement, des capacités, des croyances, des valeurs et de l'identité, pour qu'on se sente de plus en plus blessé ou de plus en plus valorisé, selon la nature positive ou négative du jugement.

Exercez-vous à ce modèle en imaginant que quelqu'un vous dise chacune des phrases suivantes :

Votre *environnement* est (stupide/moche/exceptionnel/beau).
La façon dont vous vous êtes comporté dans cette situation était

(stupide/moche/exceptionnelle/belle).

Vous avez vraiment la *capacité* d'être (stupide/moche/exceptionnel/beau).

Ce que vous *croyez et appréciez* est (stupide/mal/exceptionnel/beau).

Vous êtes (stupide/moche/exceptionnel/beau).

À nouveau, remarquez que les qualificatifs sont les mêmes dans chaque phrase. Ce qui change, c'est ce que nous supposons de la personne à chaque affirmation.

Modifier les niveaux logiques

L'une des stratégies les plus courantes et les plus efficaces de la magie du langage consiste à modifier la catégorie dans laquelle se trouve une caractéristique ou une expérience, en la déplaçant d'un niveau logique à un autre (par exemple, séparer l'*identité* d'une personne de ses *capacités* ou de son *comportement*). Lorsque nous portons un jugement négatif au niveau de l'identité, c'est souvent parce que nous avons interprété un comportement particulier ou l'incapacité de quelqu'un à travailler sur son comportement comme s'il s'agissait de son identité. Et donc ramener un jugement négatif sur l'identité au comportement ou aux capacités d'une personne réduit considérablement l'impact de ce jugement sur elle, tant sur le plan mental qu'émotionnel.

Par exemple, une personne atteinte du cancer peut être abattue parce qu'elle se voit comme une « victime ». Il est possible de « recadrer » cette pensée avec la réponse suivante : « Vous n'êtes pas une *victime du cancer*, vous êtes une personne comme les autres mais qui n'a pas encore développé la *capacité de tirer pleinement parti de la connexion corps-esprit*. » Ce genre de phrase peut l'aider à modifier sa relation à la maladie ; elle pourra s'ouvrir à d'autres possibilités et se considérer comme partie prenante de son processus de guérison.

On peut faire le même type de recadrage avec la croyance : « Ma vie est un échec ». Et dire : « Non, votre vie n'est pas un échec, vous n'avez seulement pas encore maîtrisé tous les éléments nécessaires pour réussir. » À nouveau, le jugement limitant est ramené du niveau de l'identité à un cadre où il y a plus de proactivité et de solutions.

On peut concevoir ces types de recadrages en suivant les étapes ci-dessous :

a) Identifiez le jugement négatif sur l'identité :

Je suis _____ (par exemple, « Je suis un fardeau pour les autres »).

b) Identifiez une capacité ou un comportement spécifiques en rapport, soit avec l'état présent, soit avec l'état désiré et sous-entendus par le jugement sur l'identité :

Capacité à _____ (par exemple, « capacité à résoudre les problèmes par soi-même »).

c) Remplacez le jugement négatif sur l'identité par la capacité ou le comportement :

Ce n'est peut-être pas que vous êtes un _____ (identité négative : par exemple, « fardeau pour les autres »), c'est seulement que vous n'avez pas la capacité de _____ (capacité ou comportement spécifiques : par exemple, « résoudre les problèmes par vous-même »).

Bien sûr, le processus peut aussi être inversé afin de promouvoir des croyances aidantes. On peut élever un comportement ou une capacité au niveau de l'identité et dire, par exemple : « Votre capacité à être créatif dans cette situation montre que vous êtes une personne créative. » Ou encore reformuler avec des mots tels que : « survivant » pour « survivre » ; « personne en bonne santé » pour « être en bonne santé » ; « personne qui réussit » pour « réussir » et ainsi de suite. Ce type de reformulation permet d'approfondir ou de renforcer la perception que nous avons de nos ressources.

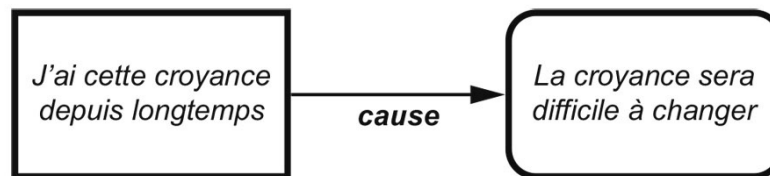
APPLIQUER LES MODÈLES COMME UN SYSTÈME

DÉFINITIONS ET EXEMPLES DES SCHÉMAS DE LA MAGIE DU LANGAGE

Au cours de ce livre, nous avons exploré un certain nombre de modèles spécifiques de la magie du langage, ainsi que les principes et les méthodes qui permettent de les générer et de les utiliser. Dans ce chapitre, nous allons les passer en revue en tant que système de distinctions pour pouvoir nous en servir dans une conversation, une consultation ou un débat ; ils nous aideront aussi à davantage nous « ouvrir à douter » des croyances limitantes et à nous « ouvrir à croire » à celles qui sont aidantes et utiles. Il existe quatorze modèles distincts de la magie du langage et l'on peut, avec chacun d'eux, déplacer l'attention ou élargir son champ de vision dans différentes directions.

Examinez la croyance suivante : « *J'ai cette croyance depuis si longtemps qu'il sera difficile de la changer.* » C'est une croyance que nous connaissons bien ; beaucoup d'entre nous y sont confrontés lorsque nous tentons d'apporter des changements dans notre vie. Elle représente souvent un point de vue valable, mais elle reste assez limitante lorsqu'on la prend au pied de la lettre et qu'on l'interprète de façon étroite ou rigide. (Ce qui est aussi très délicat, c'est qu'il s'agit d'une croyance sur d'autres croyances et sur le processus de changement de croyance. Cette qualité « autoréférentielle »

augmente la probabilité que cette croyance devienne « circulaire » et se transforme en un possible « virus de la pensée ».) Mettre en application les différents modèles de la magie du langage nous permet d'ajouter de nouvelles perspectives et d'« élargir la carte » associée à cette croyance.



Structure d'une phrase de croyance limitante sur le changement

Voici des définitions et des exemples de la façon dont ces quatorze différents modèles peuvent être appliqués à cette croyance particulière. Encore une fois, n'oubliez pas que le but de la magie du langage n'est pas d'attaquer une personne ou sa croyance, mais plutôt de recadrer la croyance et d'élargir sa vision du monde pour maintenir l'intention positive derrière la croyance et disposer de choix supplémentaires.

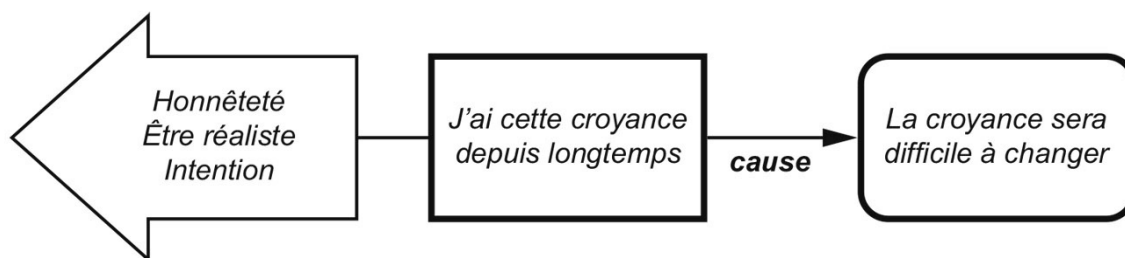
1. Intention : consiste à diriger l'attention sur le but ou l'intention derrière la croyance. (Voir [chapitre 2](#))

Par exemple : « *J'admire et je soutiens vraiment votre désir d'être honnête avec vous-même.* »

Intention positive = « honnêteté ».

« C'est vraiment important d'être réaliste pour changer ses croyances. Regardons avec réalisme cette croyance et faisons tout ce qu'il faut pour la changer. »

Intention positive = « être réaliste ».



Intention

2. Reformulation : consiste à remplacer l'un des mots utilisés dans

l'énoncé de la croyance par un nouveau mot qui signifie quelque chose de semblable mais avec des implications différentes. (Voir [Chapitre 2](#))

Par exemple : « *Oui, il peut être difficile de renoncer à une chose à laquelle vous tenez avec autant d'insistance.* »

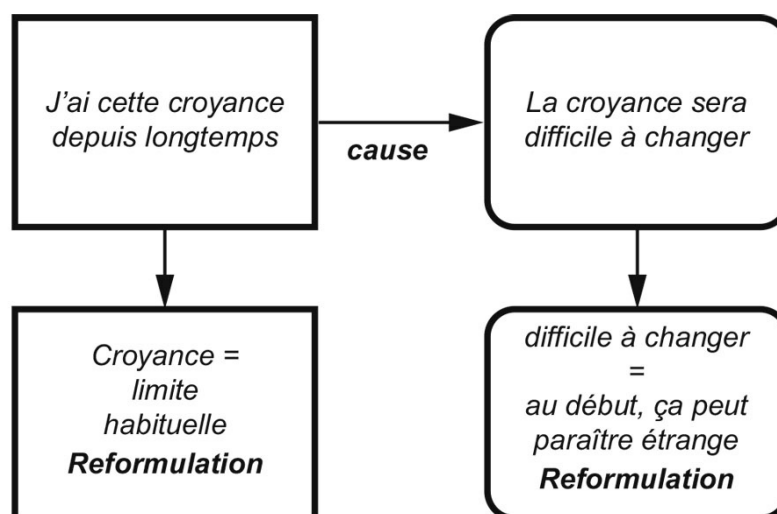
« vous avez depuis longtemps » = > « vous tenez avec autant d'insistance »

« difficile à changer » = > « *difficile de renoncer* »

« Je reconnais que ça peut paraître étrange au début de dépasser ses limites habituelles. »

« croyance » = > « *ses limites habituelles* »

« difficile à changer » = > « *ça peut paraître étrange au début de dépasser* »

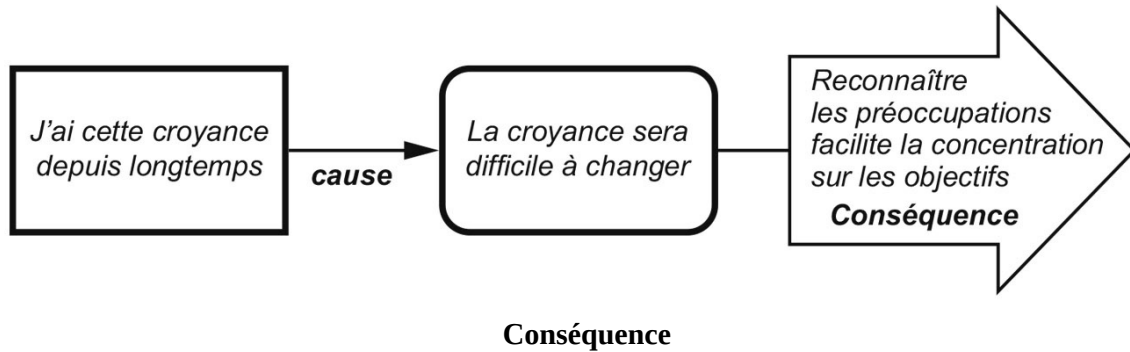


Reformulation

3. Conséquence : elle attire l'attention sur un effet (positif ou négatif) de la croyance, ou sur la généralisation qu'elle a établie, et qui change (ou renforce) la croyance. [Voir [chapitre 5](#)]

Par exemple : « *Anticiper que quelque chose sera difficile donne souvent l'impression que c'est plus facile quand on finit par le faire.* »

« Reconnaître vraiment nos préoccupations nous permet de les mettre de côté pour porter notre attention sur ce que nous voulons. »



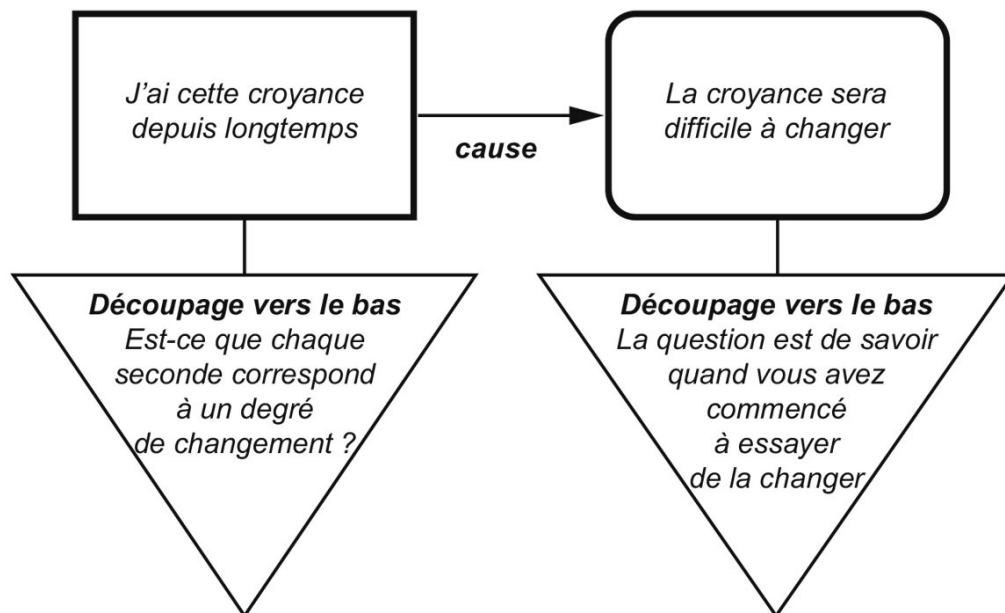
4. Découpage vers le bas : consiste à décomposer les éléments de la croyance en plus petits morceaux pour qu'ils changent (ou renforcent) la généralisation établie par la croyance. (Voir [chapitre 3](#))

Par exemple : « Si vous pensez qu'avoir une croyance depuis peu de temps la rend plus facile à changer, peut-être pourrez-vous vous rappeler à quoi elle ressemblait à l'époque où elle venait juste de se former et imaginer que vous l'avez changée à ce moment-là ».

« longtemps » = > « peu de temps »

« Peut-être qu'au lieu d'essayer de changer toute la croyance en une seule fois, si vous la modifiez par petits paliers, vous trouveriez que c'est facile et même amusant. »

« changer une croyance » = > « la modifier par paliers »



Découpage vers le bas

5. Découpage vers le haut : consiste à généraliser un élément de la croyance vers une classification plus large qui change (ou renforce) la relation établie par la croyance. (Voir [chapitre 3](#))

Par exemple : « *Le passé ne prédit pas toujours avec précision l'avenir. Les connaissances peuvent évoluer rapidement lorsqu'elles sont reconnectées aux systèmes qui les actualisent naturellement.* »

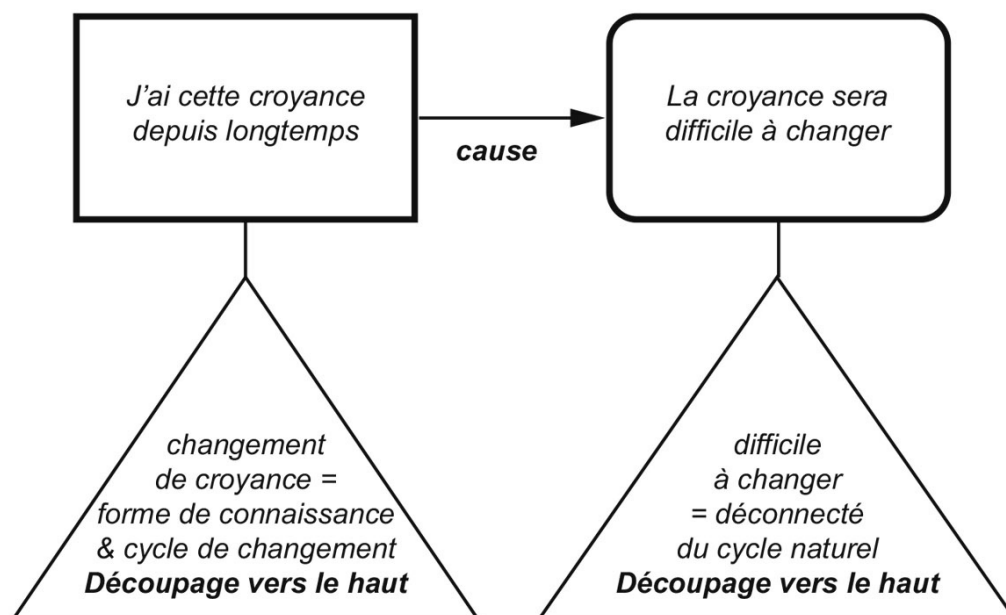
« j'ai depuis longtemps » = > « passé » « croyance » = > « une forme de connaissance »

« sera difficile » = > « futur » « changement » = > « reconnectées aux systèmes qui les actualisent naturellement.

« *Tous les processus de changement ont un cycle naturel que l'on ne peut pas précipiter. La question est de savoir de quelle durée sera le cycle de vie naturel de votre croyance ?* »

« difficile à changer » = > « cycle naturel que l'on ne peut pas précipiter »

« j'ai la croyance depuis longtemps » = > « durée du cycle de vie des croyances »



Découpage vers le haut

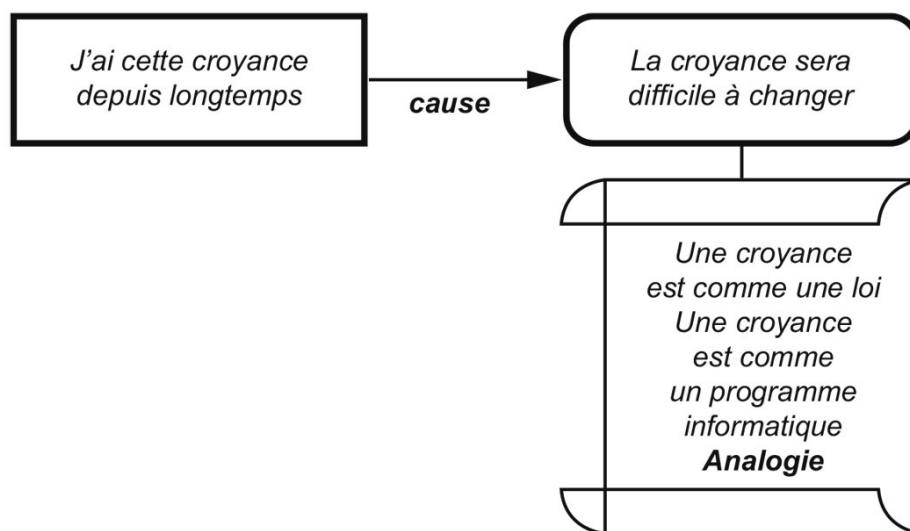
6. Analogie : consiste à trouver une relation analogue à celle définie par la croyance tout en remettant en question (ou en renforçant) la

généralisation établie par la croyance. (Voir [chapitre 3](#))

Par exemple : « Une croyance est comme une loi. Même des lois très anciennes peuvent être changées rapidement s'il y a suffisamment de gens qui votent pour quelque chose de nouveau. »

« Une croyance est comme un programme informatique. La question n'est pas de savoir si le programme est ancien, mais si vous connaissez ou non le langage de programmation. »

« Les dinosaures ont probablement été surpris de la rapidité avec laquelle leur monde a changé, même s'ils étaient là depuis longtemps. »



Analogie

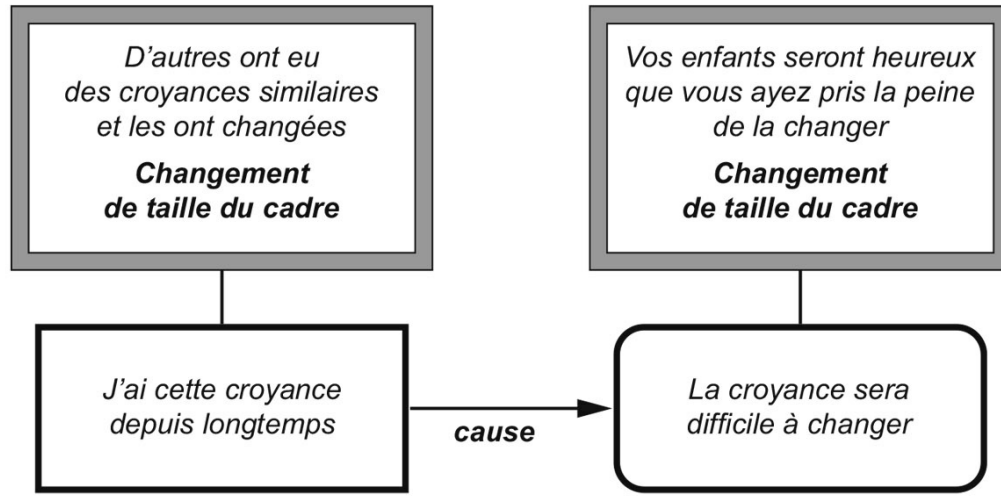
7. Changement de taille du cadre : consiste à réévaluer (ou renforcer) l'incidence de la croyance avec un cadre de temps plus long (ou plus court), un plus grand nombre de personnes (ou seulement le point de vue d'un individu) ou une perspective plus ou moins grande. (Voir [chapitre 2](#))

Par exemple : « Vous n'êtes probablement ni le premier ni le seul à avoir cette croyance. Et plus il y aura de gens qui réussiront à la changer, plus il sera facile à d'autres de modifier ce type de croyance dans l'avenir. »

« Dans quelques années, vous aurez probablement du mal à vous souvenir que vous avez déjà eu cette croyance. »

« Je suis sûr que vos enfants apprécieront que vous ayez pris la peine de

changer cette croyance plutôt que de la leur transmettre. »

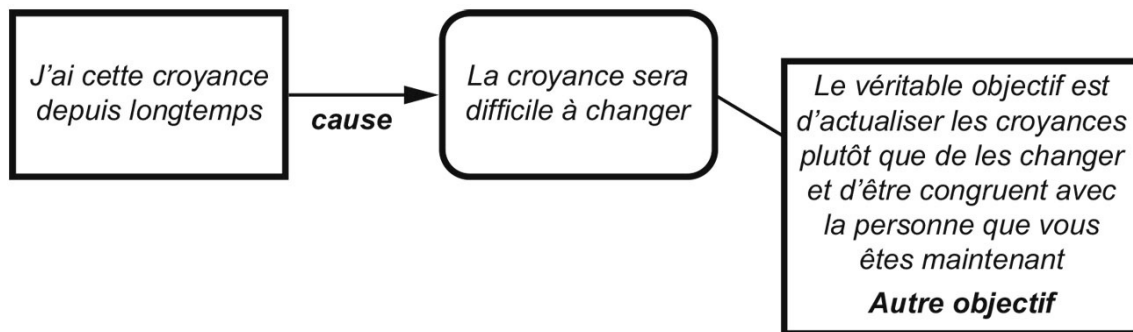


Changement de taille du cadre

8. Autre objectif : consiste à passer à un objectif différent de celui visé ou sous-entendu par la croyance, afin de remettre en question (ou de renforcer) la pertinence de la croyance. [Voir [chapitre 2](#)]

Par exemple : « *Il n'est pas nécessaire de changer la croyance. Il suffit de l'actualiser.* »

« *Il ne s'agit pas tant de changer de croyances. Il s'agit de rendre votre carte du monde congruente avec la personne que vous êtes maintenant.* »



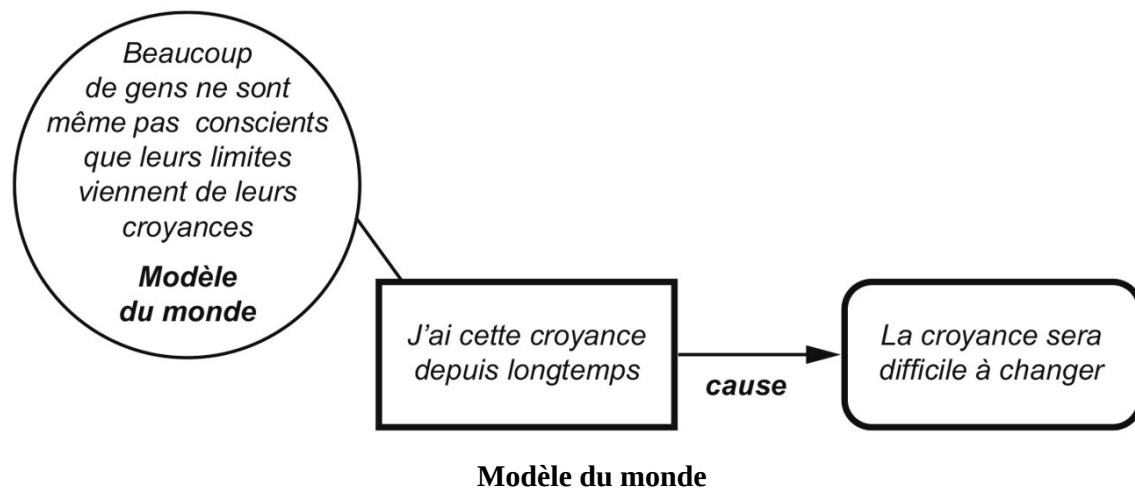
Autre objectif

9. Modèle du monde : consiste à réévaluer (ou renforcer) la croyance à partir d'un cadre différent de modèle du monde. (Voir [Chapitre 2](#))

Par exemple : « *Vous avez de la chance. Beaucoup de gens ne*

reconnaissent même pas que leurs limites dépendent de croyances qui peuvent être changées du tout au tout. Vous êtes beaucoup plus en avance qu'eux. »

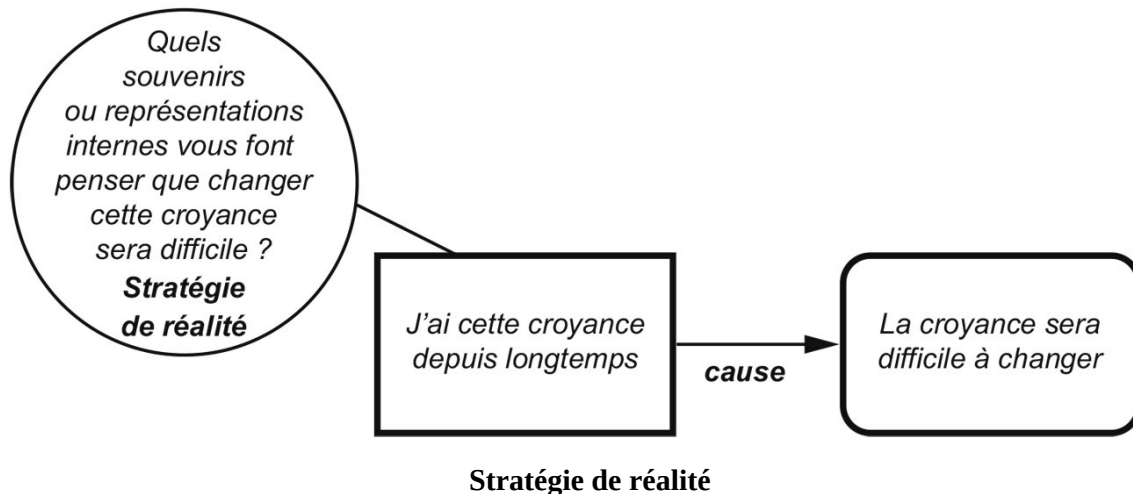
« Les artistes utilisent fréquemment leurs conflits intérieurs comme source d'inspiration pour leur créativité. Je me demande quel domaine de créativité vos efforts pour changer votre croyance pourraient faire émerger en vous. »



10. Stratégie de réalité : consiste à réévaluer (ou renforcer) la croyance que les gens construisent leurs croyances à partir de leurs perceptions cognitives du monde. (Voir [chapitre 4](#))

Par exemple : *« Comment savez-vous, précisément, que vous avez cette croyance depuis longtemps ? »*

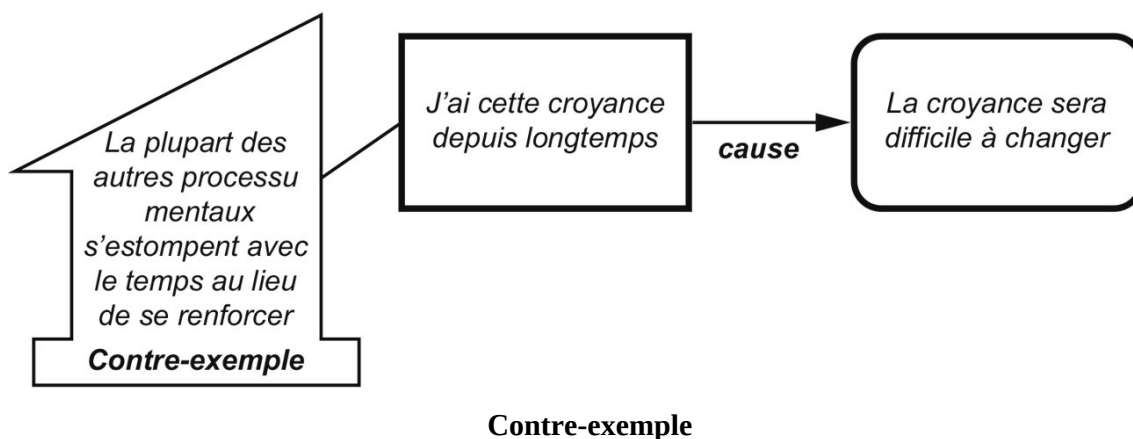
« Lorsque vous pensez à changer cette croyance, quelles qualités particulières dans ce que vous voyez ou entendez la font paraître “difficile” ? »



11. Contre-exemple : consiste à trouver un exemple ou une « exception à la règle » qui remet en cause ou enrichit la généralisation établie par la croyance. (Voir [chapitre 6](#))

Par exemple : « *La plupart des autres processus mentaux (comme les vieux souvenirs) paraissent moins intenses et plus à même de s'altérer et de se modifier sur la durée que de se renforcer. Qu'est-ce qui rend les croyances si différentes ?* »

« *J'ai vu beaucoup de croyances établies changer instantanément dès lors que les gens bénéficient d'expériences et de soutien appropriés.* »

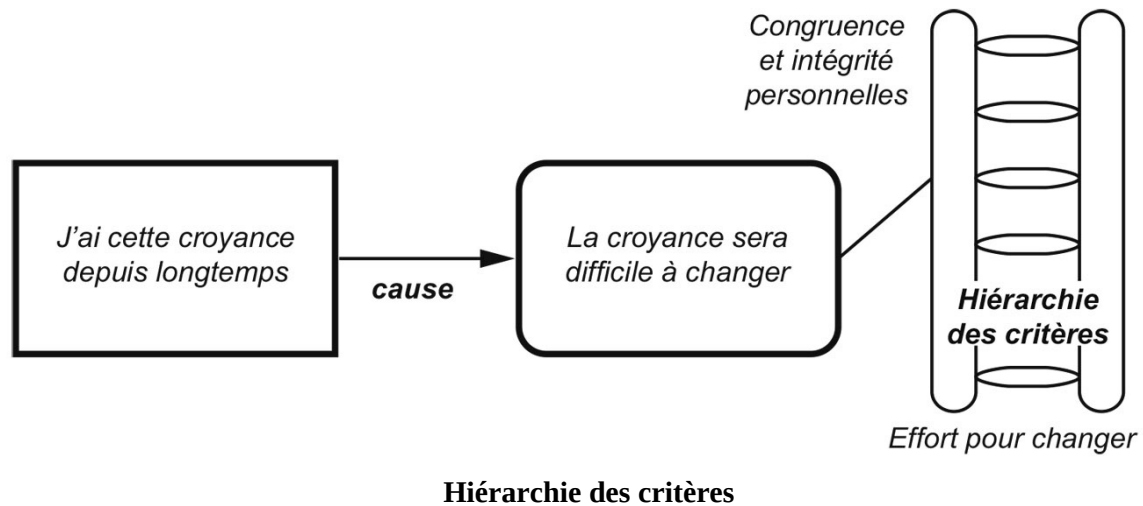


12. Hiérarchie des critères : consiste à réévaluer (ou renforcer) la croyance en fonction d'un critère plus important que tout autre abordé par la croyance. (Voir [chapitre 4](#))

Par exemple : « *Plus une croyance correspond à la vision et à la mission*

d'une personne et les soutient, plus elle a de force, même si cette personne a cette croyance depuis longtemps dans sa vie. »

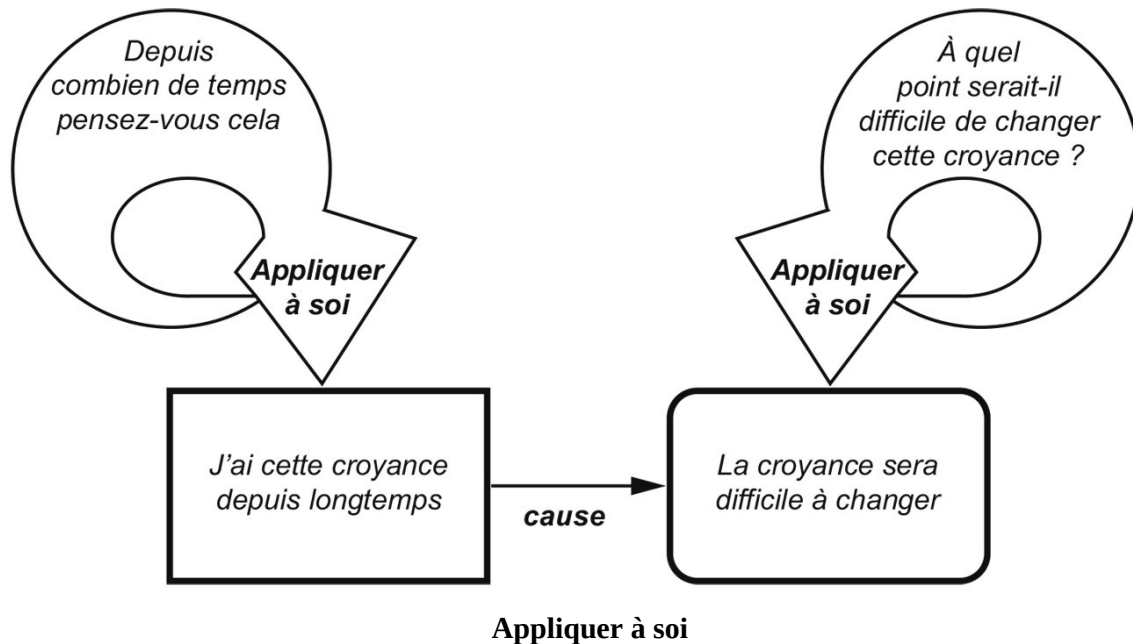
« La congruence et l'intégrité personnelles valent la peine quel que soit l'effort à fournir pour acquérir ces valeurs. »



13. Appliquer à soi : consiste à évaluer la croyance elle-même en fonction de la relation ou des critères établis par la croyance. (Voir [chapitre 8](#))

Par exemple : *« Depuis combien de temps pensez-vous que la difficulté à changer les croyances est avant tout une question de temps ? »*

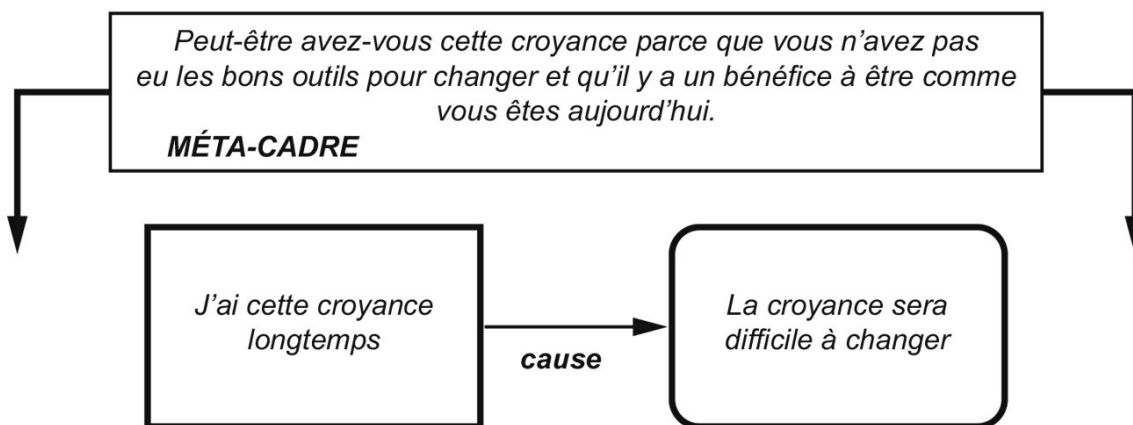
« À quel point pensez-vous difficile de changer la croyance selon laquelle les généralisations que vous avez depuis longtemps sont difficiles à changer ? »



14. **Méta-cadre** : permet d'évaluer la croyance à partir du cadre d'un contexte actuel, orienté personne – en établissant une croyance au sujet de la croyance. (Voir [chapitre 8](#))

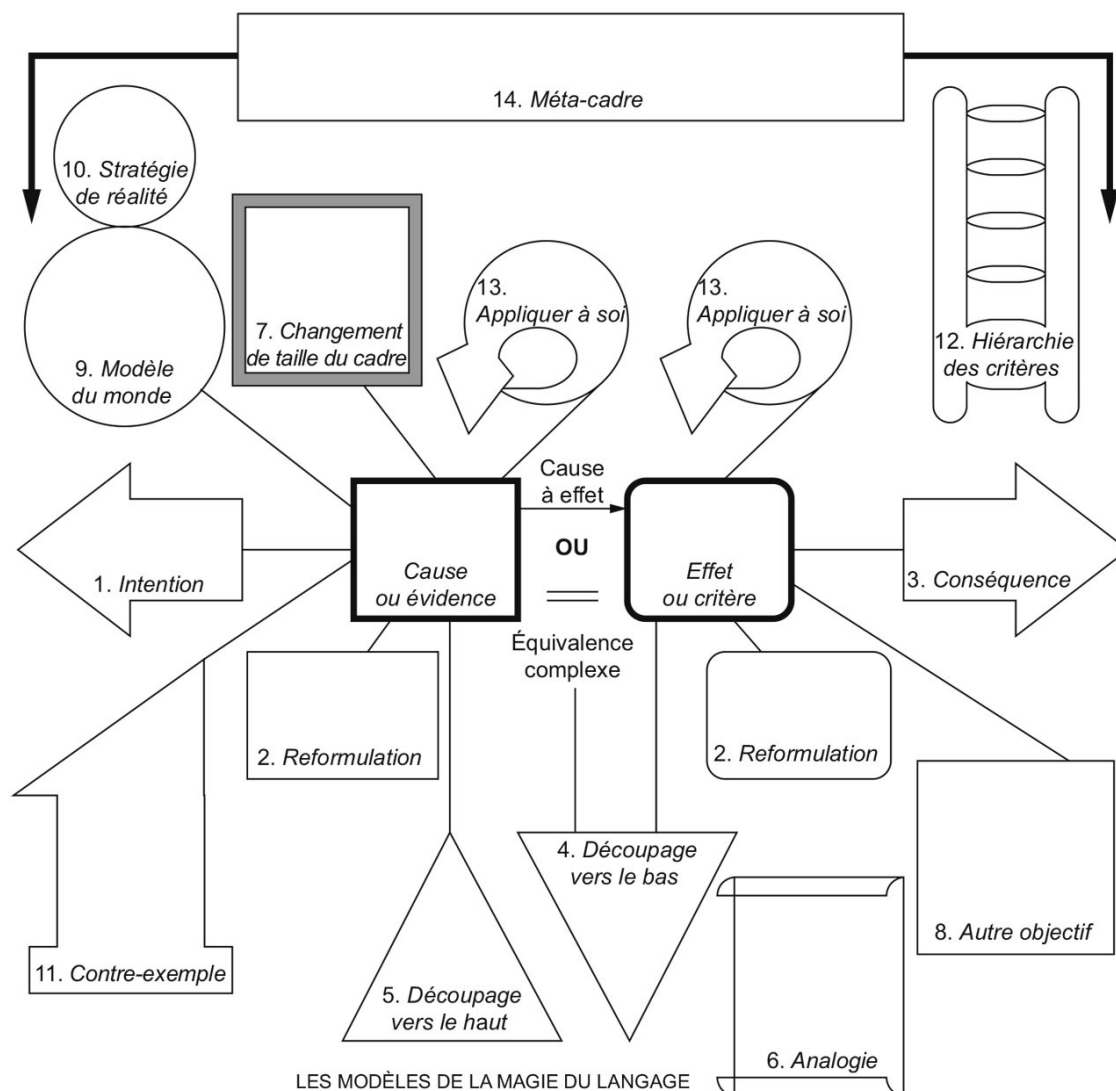
Par exemple : « Peut-être avez-vous la croyance que les croyances sont difficiles à changer, parce que vous n'aviez pas auparavant les outils et la compréhension nécessaires pour les changer facilement. »

« Vous est-il venu à l'esprit que si vous croyez que cette croyance particulière sera difficile à changer, c'est peut-être une bonne justification pour rester tel que vous êtes ? Peut-être qu'il y a quelque chose que vous aimez, ou qu'une partie de vous aime, dans la façon dont vous êtes maintenant. »



*LES MODÈLES DE LA MAGIE
DU LANGAGE EN TANT QUE SYSTÈME
D'INTERVENTIONS VERBALES*

Comme l'illustre le diagramme suivant, les quatorze modèles de la magie du langage forment un système d'interventions applicable aux énoncés de cause à effet ou d'équivalence complexe à la base des croyances ; ce système a pour but de nous aider à nous « ouvrir à douter » ou à nous « ouvrir à croire » à une généralisation en particulier.



Le système des modèles de la magie du langage dans son ensemble

L'UTILISATION DE LA MAGIE DU LANGAGE EN TANT QUE SYSTÈME DE MODÈLES

Jusqu'à présent dans ce livre, nous avons exploré comment appliquer les modèles individuels de la magie du langage et vu comment ils nous aident à davantage nous « ouvrir à douter » des croyances et généralisations limitantes, et à nous « ouvrir à croire » aux croyances et généralisations

aidantes. Souvent, un simple énoncé de la magie du langage peut faire une grande différence en nous permettant de changer d'attitude et de réactions. Reprenons l'exemple de la femme qui venait d'apprendre qu'elle souffrait d'une forme « inhabituelle » de cancer ; pour cette raison, ses médecins ne savaient pas trop comment la traiter. Très anxieuse, elle était bouleversée par la situation et craignait le pire. Elle consulta un praticien PNL qui lui fit remarquer que « dans des circonstances inhabituelles, des choses inhabituelles pouvaient se produire » (il appliqua la généralisation à elle-même). Grâce à cette simple déclaration, la femme put modifier son point de vue et être ainsi capable d'envisager l'incertitude comme un avantage possible, et pas nécessairement comme un problème. Elle commença à être plus autonome, et ses médecins, de leur côté, lui laissèrent plus de liberté dans ses choix parce que sa situation était « inhabituelle ». Elle se rétablit de façon remarquable (et « inhabituelle »), recouvrant complètement la santé avec très peu d'interventions médicales.

Dans cet ouvrage, toutefois, les interventions que nous proposons demandent souvent d'appliquer un certain nombre de modèles de la magie du langage pour parvenir à traiter les divers aspects d'une croyance limitante. C'est particulièrement vrai lorsque nous sommes confrontés à un « virus de la pensée ». En fait, en mettant en application les outils de la magie du langage, nous « maintenons » habituellement « en place » les virus de la pensée afin de ne pas être tentés de les changer.

J'ai eu conscience pour la première fois de la structure des différents modèles de la magie du langage en 1980, lors d'un séminaire que j'animais à Washington D.C. avec Richard Bandler. L'un des phénomènes que Bandler explorait à l'époque était l'expérience de *franchir le seuil*. Ce phénomène se produit lorsqu'une personne rompt soudainement tout contact avec une autre, même après une relation de longue durée qui a vraiment compté, et décide de ne plus jamais la revoir ni lui parler. C'est souvent lorsque son partenaire a franchi une ligne dans la relation : c'est la « goutte d'eau » qui fait déborder le vase. Pour mettre fin « pour de bon » à la relation tout en restant congruente, cette personne peut avoir besoin de supprimer ou de recadrer, d'une manière ou d'une autre, les nombreuses expériences positives partagées avec son partenaire. Dans un processus que Bandler appelait « inverser ses images », les gens étaient invités à faire une sorte de recadrage négatif des souvenirs qu'ils avaient de la relation. Tous les souvenirs négatifs

– caractéristiques et façons de faire – que la personne avait ignorés auparavant passaient au premier plan dans sa conscience, tandis que les aspects positifs se retrouvaient à l’arrière-plan.

Ce processus avait une structure similaire à celle d’un « virus de la pensée » en ce sens qu’il n’était pas facile de se servir de l’expérience ou d’arguments pour l’inverser. Cela demande beaucoup d’efforts de conserver les souvenirs d’une relation dans un « cadre de problème ». Bandler a commencé à chercher s’il était possible d’« inverser » ce processus après qu’il s’était produit, espérant que la relation se renouvelle et soit plus saine.

Un homme, que nous appellerons « Ben », s’était porté volontaire pour être le sujet d’une démonstration. Ben avait des difficultés dans sa relation et songeait à rompre avec sa petite amie. Il avait tendance à la blâmer pour tous leurs problèmes de couple, et semblait déterminé à « lui faire porter les torts » et à mettre fin à la relation. Bandler (qui connaissait lui-même des difficultés dans son mariage à l’époque) voulait vraiment aider Ben à résoudre ses problèmes et, peut-être même, à sauver sa relation.

Mais il ne s’avéra pas si facile de convaincre Ben de donner une nouvelle chance à sa petite amie et à leur relation. Même s’il voulait se montrer coopératif, il redoublait de créativité pour contrecarrer chaque option, possibilité ou raison que Bandler lui amenait pour qu’il reconsidère sa position. Ben était convaincu que sa carte mentale de la situation était correcte, affirmant qu’il l’avait « testée » à maintes reprises.

Au lieu d’en éprouver de la frustration, Richard décida de « faire le raisonnement inverse » et de mettre Ben, et le reste du public, dans la position de la petite amie à l’aide d’une métaphore, afin de voir comment ils pourraient résoudre la situation.

Le séminaire se déroulait dans le salon d’un hôtel. Comme c’est assez courant, Richard et Ben travaillaient ensemble sur une scène installée pour l’occasion, assemblée avec plusieurs plateformes surélevées pour former une estrade plus grande. Les pieds de l’une des plus petites plateformes étaient cependant un peu instables. Lorsque Bandler s’avança dessus, la plate-forme céda, ce qui le fit trébucher. Une personne de l’assistance – appelons-le « Vic » – se précipita pour l’aider et fixa à nouveau le pied de la plateforme. Malheureusement, le pied n’était pas bien fixé et lorsque Bandler revint sur cette partie de la scène après avoir échangé avec Ben pendant un moment, l’angle de la plateforme céda de nouveau, et Richard trébucha encore.

Lorsque Vic remonta pour replacer le pied, Bandler, qui était capable d'exploser de colère, saisit l'opportunité d'inventer une situation ridicule et de la mettre en parallèle avec celle de Ben et de sa petite amie. Il commença à jouer une sorte de scénario « paranoïaque », dans lequel il se montra délibérément blessé par Vic. Son but était de maintenir la parano dans son « virus de la pensée », aussi appliqua-t-il plusieurs des principes et techniques de recadrage verbal abordés dans ce livre, tous orientés vers un « cadre de problème ».

L'histoire qu'il improvisa a donné l'interaction suivante :

Richard Bandler : La personne qui a assemblé cette plateforme, toi, sors ! Je ne te ferai plus jamais confiance. (À Ben) Il a eu sa chance mais le test n'a pas été concluant. Je ne lui ferai plus jamais confiance. Tu vois, il se fiche de mon avenir. C'est la seule explication que je peux donner à ce qui s'est passé. Il se fiche que je me casse la jambe, pas vrai ? Je ne le laisserai plus jamais rien faire pour moi. Je veux dire qu'il a remis cette plateforme là-haut, et je me suis blessé. Qu'est-ce que j'ai à comprendre ? Soit il est incompetent et stupide, soit il l'a fait exprès. Et dans tous les cas, je ne veux rien avoir à faire avec ce type. Je vais juste me faire mal. Si ce n'est pas ça, ce sera autre chose de toute façon. Comment a-t-il pu me faire ça ?

À Vic : Pourquoi tu veux me faire du mal ? Hein ?

Vic : Ce n'est pas ce que je veux.

RB : Alors pourquoi tu m'as fait ça ?

Vic : Euh, je... Je l'ai remise en place pour que tu saches que cette pièce est solide comme un roc maintenant.

RB : Mais si ce n'est pas le cas et que je tombe et me casse la jambe ?

Bandler établit la croyance limitante avec un énoncé de cause à effet et d'équivalence complexe pour créer un « cadre d'échec » et un « cadre de problème » : « Vic a fait quelque chose et je me suis blessé à plusieurs reprises. Il le refera. Cela veut dire qu'il a l'intention de me faire du mal et que je ne peux pas lui faire confiance. »

Afin de « jouer le jeu », Vic essaie intuitivement de lier la généralisation à une conséquence positive.

Bandler met l'accent sur un contre-exemple possible à la déclaration de Vic, exagérant le danger potentiel.

Vic : C'est bon, c'est solide comme un roc.

RB : Donc, tu veux que je retourne là-bas et que je risque ma vie.

Vic : Si je risque ma vie en premier, est-ce que ça va ?

RB : Sais-tu combien de fois je dois marcher sur cette scène, comparé à toi ? Je l'ai testée la dernière fois, tu sais, et ça s'est bien passé, puis j'ai marché dessus et, boum, je suis encore tombé.

Vic : Tu as marché du bon côté. C'est une drôle d'installation.

RB : Oui, c'est vrai. Je ne comprends pas, c'est tout. Ça n'a pas de sens pour moi. Ça me dépasse que quelqu'un me fasse ça. Tu vois, la première fois que tu l'as fait, je pensais que tu étais quelqu'un qui essayait de m'aider. Au début, c'était ça. Ça avait l'air sympa et tout. Je n'avais aucune idée de ce que tu essayais de me faire.

Un premier participant dans la salle (H1) : Tant que vous éviterez les estrades dans le futur, tout ira bien.

RB : Tu vois, il essaie de m'aider. Je ne peux rien obtenir de lui (montrant Vic du doigt). Tout ce qu'il me dit, c'est « recommence ». N'est-ce pas ? Mais au moins, lui, (pointant du doigt H1) il me dit à quoi je dois faire attention. Et, vous savez, ce n'est peut-être pas la seule chose qui devrait m'inquiéter, il y en a peut-être d'autres. (À Ben) Tu vois, lui, (H1) il est de mon côté, hein ?

Ben : (Saisissant la métaphore) Je pense qu'il est... Je n'en suis pas encore sûr.

Bandler « découpe vers le haut » : il part de la conséquence « se blesser » pour aller jusqu'à « se casser la jambe » et « risquer sa vie ».

Vic tente une forme d'« application à soi ».

Bandler élargit la « taille du cadre » afin de maintenir le « cadre de problème » et de rétablir un possible contre-exemple négatif.

Vic « découpe vers le bas », en essayant de déplacer le contre-exemple « hors du cadre » ; il prétend que le problème ne concerne qu'une certaine partie de la scène.

Bandler découpe vers le haut à nouveau toute la séquence de l'interaction, en soulignant « l'intention » de Vic, ce qui a pour effet de modifier « l'objectif » sur lequel porte la discussion.

H1 se positionne dans le « cadre de problème » de Bandler et découpe en grand.

Bandler utilise le commentaire de l'homme comme une confirmation du cadre de problème et de la croyance limitante, et élargit la « taille du cadre » pour inclure d'autres personnes qui peuvent avoir de « mauvaises intentions ».

RB : Il me dit peut-être que j'exagère, mais il a de bonnes intentions. D'un autre côté, ce type, Vic, essaie de me faire aller là-bas, tu l'as entendu ? Il veut que j'y aille et que je recommence.

Ben : Eh bien, je suis surpris qu'il ne se soit pas encore levé pour aller sur la scène.

RB : Oui, je sais. J'ai remarqué ça aussi. Il ne lui est jamais venu à l'esprit de prendre ce fichu truc et de le déplacer. Maintenant, je sais vraiment qu'il essaie de me faire du mal. Qu'est-ce que tu en penses ? Ce type vient à mon séminaire et essaie de me tuer. Et il essaie toujours. Il essaie de me convaincre que ce n'est pas une sorte de piège.

Ben : Tu lui as donné toutes les occasions de te prouver qu'il ne veut pas te piéger.

RB : Oui, je l'ai fait à plusieurs reprises pour essayer de faire quelque chose.

Ben : Et il ne fait rien du tout. Il est juste assis là.

Participant 2 (H2) : Pourquoi, à votre avis, a-t-il cru bon de remettre la pièce là plutôt que de l'enlever ?

RB : Je ne sais pas pourquoi il a fait ça. Peut-être qu'il ne m'aime pas. Peut-être qu'il veut me faire du mal. Peut-être qu'il n'a pas idée de ce qu'il pourrait faire dans le futur qui me blesserait. Peut-être qu'il n'a jamais imaginé que je pourrais vraiment me blesser. Et je ne veux pas traîner avec quelqu'un qui va se comporter comme ça.

Bandler continue à diriger l'attention sur le schéma des « bonnes » intentions par rapport aux « mauvaises ».

Ben s'accorde aussi avec le cadre de problème de Bandler, en soulignant que le comportement de Vic est un contre-exemple de ce qu'il a dit, à savoir qu'il n'a pas d'intention négative et qu'il croit que la scène est « solide comme un roc ».

Bandler profite du fait que Ben confirme sa croyance limitante pour « découper vers le haut » l'« intention négative » de Vic de « le blesser », l'amener à « essayer de le tuer » jusqu'à la déplacer au niveau de l'« identité ».

Ben continue « de s'accorder » à la croyance de Bandler, « découplant vers le haut » le « contre-exemple » pour contester le fait que Vic affirme qu'il n'a pas d'intention négative.

Bandler continue également à découper vers le haut.

Le contre-exemple est recadré en une « conséquence » qui réaffirme la croyance négative de Bandler.

H2 tente de placer une partie de la croyance limitante de Bandler dans un « méta-cadre » afin de souligner une hypothèse possible.

Bandler maintient le cadre de problème en élargissant les causes possibles du comportement de Vic à partir de son « intention négative », pour inclure également son « modèle limité du monde ».

Une participante (F1) : Oui, mais s'il n'a pas réfléchi à ce qui pourrait arriver dans le futur, il ne l'a probablement pas fait exprès.

RB : S'il n'a pas pensé à mon avenir, il ne le fera pas non plus la prochaine fois, et il va me mettre dans une situation où je vais vraiment m'épuiser.

H2 : Mais vous n'avez qu'un seul exemple, donc vous ne le savez pas avec certitude.

RB : Il l'a fait deux fois ! Et je lui ai donné tout un tas de possibilités pour qu'il me prouve qu'il n'essayait pas de me faire du mal. Il a dit qu'il marcherait sur la scène et « risquerait sa vie » en premier. Est-ce qu'il l'a fait ? Non. Il ne l'a pas fait. Je lui ai aussi suggéré d'enlever la pièce endommagée. Il ne l'a pas fait non plus. Il se fiche de moi. Il s'en fout. Il va la laisser là jusqu'à ce que je marche dessus et que je tombe.

F1 : Pourquoi ne retournez-vous pas tous les deux la plateforme pour vous assurer que tout marche bien ? Demandez-lui de la tester avec vous.

RB : Donc, vous voulez que je tente de travailler avec lui pour retourner la plateforme, et, après, il n'y aura que moi qui me tiendrai dessus pendant les trois ou quatre prochains jours. Vous êtes de son côté. Je savais que vous étiez avec lui depuis le début. Vous êtes assise dans la même partie de la salle que lui.

F1 : Alors je vais le faire avec lui. Oh, vous ne me faites pas confiance parce que vous pensez que nous (elle et Vic) sommes des alliés.

RB : Oh oui, vous essayez de me faire paraître paranoïaque maintenant, hein ? C'est

F1 essaie d'utiliser la réponse de Bandler comme contre-exemple possible à sa croyance sur l'intention négative de Vic.

Bandler passe de l'« intention » à la « conséquence » afin de maintenir le cadre de problème.

H2 tente de trouver un contre-exemple en « découpant vers le bas ».

Bandler découpe à nouveau vers le haut – prétendant avoir proposé à Vic « tout un tas de possibilités » – et « redéfinit » le manque de réaction de Vic comme une preuve qu'il « s'en fiche » ; il relie encore cette réaction à une conséquence négative. (Bandler fait l'impasse sur le fait d'avoir dit à Vic que son offre de monter sur scène en premier n'était pas une « preuve » de son intention).

F1 tente d'établir un « cadre de feedback » coopératif et de passer à un autre objectif : « tester » la plateforme pour s'assurer qu'elle « marche bien »...

Bandler élargit de nouveau la taille du cadre (au-delà du moment présent jusqu'aux « trois ou quatre prochains jours ») afin d'écarter la solution potentielle. Il place ensuite dans un méta-cadre la tentative de la femme de trouver une solution comme s'il s'agissait d'une preuve qu'elle conspire avec Vic (il utilise le fait qu'ils sont assis dans la même partie de la salle pour valider sa conclusion).

F1 se rend compte que l'une des conséquences du « méta-cadre » posé par Bandler est qu'il exclut potentiellement toute autre de ses tentatives à elle pour contester sa croyance.

Bandler renforce le cadre de problème en faisant valoir que la déclaration de la femme

lui (Vic), qui vous a mis ça dans la tête, n'est-ce pas ?

Participant 2 (F2) : Qu'est-ce que vous voulez à ce stade ?

RB : Je ne veux rien. Je ne voulais pas de ça (la scène) en premier lieu. C'est trop tard maintenant.

F2 : Vous n'avez pas l'intention de lui donner une autre chance ?

RB : Il a eu sa chance. Non seulement il a eu sa chance, mais je lui en ai donné plusieurs. Et il ne les a pas saisies. Comment pouvez-vous donner du sens à cela ? Il s'en moque, c'est tout. Je ne savais pas que j'allais tomber. Je ne savais pas qu'il viendrait ce matin me tordre la jambe. Je ne sais pas ce que ce type va essayer de me faire. Mettez-le dehors.

H1 : Je pense que vous (Bandler) devriez partir parce qu'il pourrait se cacher dehors.

RB : Je devrais peut-être me cacher.

Participant 3 (H3) : Qu'est-ce qui vous fait croire que vous pouvez lui faire confiance (montrant H1) ?

RB : Eh bien, il ferait la même chose que moi.

H3 : Peut-être que lui, (Vic), veut se faire bien voir. C'est une possibilité.

RB : Pourquoi lui trouvez-vous des excuses ? (Il regarde les personnes avec qui il a été en désaccord.) Ils sont tous au premier rang, chacun d'entre eux.

F2 : C'est l'effet de groupe. La foule prend le dessus.

n° 1 a une conséquence négative.

F2 tente d'établir tout de suite un cadre d'objectif axé sur le futur proche.

Bandler réaffirme le cadre de problème, en le ramenant dans le passé.

F2 fait une autre tentative directe, cette fois pour établir un cadre de feedback.

Bandler « découpe vers le haut » de nouveau, en élargissant ainsi les conséquences de sa croyance « paranoïaque ».

H1 s'accorde au cadre de problème de Bandler (et à son affirmation au sujet de l'intention négative de Vic), l'élargissant pour inclure également le comportement à venir de Vic.

H3 s'oriente vers un « autre objectif », remettant en question la crédibilité de H1.

H3 propose un méta-cadre plus « positif » pour le comportement de Vic.

Bandler « redéfinit » le méta-cadre de H3 comme une « excuse » pour le comportement de Vic, et continue d'élargir le cadre de problème de la paranoïa.

F2 tente de « découper vers le haut » et d'élargir la taille du cadre afin d'exagérer la

RB : Oh ! Vous voyez, elle aussi essaie de me faire paraître paranoïaque.

F2 : Non, je me demande pourquoi vous pensez que tous ces gens sont contre vous.

RB : Ne jouez pas à ça. (À Vic) Regarde tous les problèmes que tu as causés, maintenant. (À l'assistance) Je vous ai dit qu'il essayait d'amener les gens à se faire du mal. (À Vic) Quel genre d'être humain es-tu ? Tu vois, tu as réussi à faire en sorte que ces deux personnes se disputent et tu as obligé tout le monde à prendre parti.

Participant 4 (H4) : C'est super intelligent de le faire d'une manière aussi détournée.

RB : Il est malin, mec.

H4 : Peut-on être plus malin que lui ?

RB : Je ne sais pas. Il m'a eu une fois. Il m'a eu deux fois. Dieu seul sait qui d'autre il a eu.

H4 : Si vous l'observez bien, vous pourriez utiliser son génie diabolique.

RB : Ça n'en vaut pas la peine. Je veux juste être avec les gens et me sentir un peu plus en sécurité par rapport à ce qui se passe. Il y a plein de bonnes choses dans la vie sans ce genre d'histoires, vous savez. Qu'est-ce que je vais faire ?

H4 : Bien, tant qu'il est là, vous pouvez le surveiller.

croyance et de remettre en question la généralisation.

Bandler place un méta-cadre autour du commentaire de F2, en affirmant qu'elle a une intention négative.

F2 tente de redéfinir son intention en une intention positive.

Bandler élargit le cadre, en ramenant l'attention sur Vic et en réaffirmant l'intention négative de Vic ainsi que les conséquences négatives de son comportement.

H4 suggère de déplacer l'attention vers un point différent qui permettrait une ouverture.

H4 tente de porter l'attention sur le futur et sur un cadre d'objectif.

Bandler change le cadre de temps en revenant au passé et élargit le cadre de problème pour inclure d'autres personnes que lui.

H4 tente de redéfinir l'« intention négative » de Vic en soulignant son « génie diabolique » et en le plaçant dans le cadre d'objectif « utiliser (ce génie) ».

Bandler passe à un « autre objectif » qui se rapporte à sa propre « sécurité » plutôt qu'à l'« intelligence » de Vic pour rétablir un cadre de problème.

H4 tente de réduire la taille du cadre de temps et de le ramener au moment présent afin de satisfaire l'objectif « sécurité ».

RB : Je le surveille. Quand est-ce que tout cela va s'arrêter ?

Vic : Je vais la déplacer par ici. (il commence à emmener la petite plateforme.)

RB : Pourquoi essaie-t-il de me faire passer pour un idiot ? Vous voyez, maintenant il essaie de faire croire qu'il ne s'est rien passé. Donc, il peut le refaire. Et il peut faire croire à d'autres personnes qu'il l'a vraiment réinstallée en toute sécurité et que tout va bien. Qu'est-ce que je vais faire ? Je ne lui fais pas confiance. Dois-je couper les ponts et ne plus jamais communiquer avec lui ? C'est probablement la meilleure chose à faire, hein ? Il pourrait me refaire la même chose. Vous voyez, il est toujours assis là.

Participant 3 (F3) : Mais vous n'avez pas eu le bon échange avec lui pour lui faire confiance.

RB : Mais je ne veux pas avoir d'autre échange avec lui.

H1 : Je ne peux pas vous le reprocher.

RB : Je veux dire... même si tu m'apportes une nouvelle scène, je ne serai en sécurité que pour un certain temps. Peut-être que je me blesserai à l'autre jambe. Qu'est-ce que j'en sais ?

F3 : Comment savez-vous qu'il a mis ce piège en place à l'avance ?

Bandler élargit le cadre au-delà du présent, en laissant entendre qu'il sera de nouveau en insécurité plus tard.

Vic tente de créer un contre-exemple à la généralisation de Bandler en se conformant à sa demande de déplacer la scène.

Bandler place l'action de Vic dans un méta-cadre pour le faire passer pour quelqu'un qui tente de le discréditer et de donner l'impression qu'il est en sécurité. Bandler utilise ce cadre pour confirmer que Vic a une intention négative et justifier le manque de confiance qu'il a à l'égard de Vic et des conséquences négatives potentielles dans le futur.

F3 tente d'établir un autre méta-cadre autour de la généralisation de Bandler, affirmant que sa conclusion est tirée d'une expérience limitée.

Bandler « déconstruit » le méta-cadre en appliquant sa conclusion aux termes du méta-cadre, créant une sorte d'« argument circulaire », c'est-à-dire : « Je ne lui fais pas confiance parce que je n'ai pas eu un bon échange avec lui ; et je ne veux pas interagir avec lui parce que je ne lui fais pas confiance ».

Bandler modifie à nouveau la taille du cadre pour inclure des conséquences négatives à long terme dans le futur, en excluant toute solution dans le présent.

F3 tente d'établir la « stratégie de réalité » de Bandler qui lui a permis de construire sa généralisation sur l'intention de Vic.

RB : Eh bien, je ne sais pas, mais ce n'est pas la question. Il a fait en sorte que cela m'arrive et il se débrouille encore pour que ça se reproduise. Même s'il ne le voulait pas, c'est arrivé. C'est à cause de lui que je me sens comme ça maintenant. Vous voyez, je suis terrifié.

F3 : Qu'est-ce qu'il fait pour que vous vous sentiez comme ça ?

RB : Ce n'est pas le problème. Le problème, c'est que je me sens comme ça. S'il n'avait pas fait ces choses, je ne me sentirais pas mal.

Maintenant, je dois continuer à me sentir comme ça. J'ai essayé de lui donner une chance d'arranger le truc, mais ça n'a pas marché.

Participante 4 (F4) : Est-ce que vous vous souvenez de choses que vous avez faites avec lui et que vous appréciez ? Je veux dire, même si vous ne l'appréciez pas, lui, maintenant.

RB : Oui, bien sûr, il y en a. Mais je ne peux pas en avoir d'autres à l'avenir. Ce serait impossible pour moi de ne pas me sentir comme ça. Je ne peux plus être cette personne avec lui. Vous voyez, j'ai changé ces six derniers mois.

(À l'assistance) Qu'allez-vous faire, me laisser comme ça ? Parce que si vous ne pouvez pas arranger les choses pour moi, je vais devoir partir. Je ne pourrai plus former personne à mes ateliers ni aujourd'hui, ni demain, ni jamais. Il pourrait venir à l'un d'eux, sous un nom différent. Je ne veux plus jamais avoir de participants à un séminaire. Oh mon Dieu. Ne me laissez pas comme ça.

Bandler ne répond pas à la question ; il passe immédiatement à « un autre objectif », en mettant l'accent sur les conséquences négatives qu'a le comportement de Vic sur son état interne (à lui, Bandler) plutôt que sur l'intention de Vic.

F3 tente une nouvelle fois de « découper vers le bas » la généralisation de cause à effet « ce qu'il fait » et d'établir les « équivalences » ou stratégies internes que Bandler met en place pour former sa généralisation.

Bandler déplace l'attention de la généralisation de cause à effet vers les conséquences liées à son état interne.

F4 essaie d'amener Bandler à identifier des contre-exemples positifs passés, associés à son état interne et à ses échanges avec Vic.

Bandler déplace le cadre vers son état interne négatif actuel et les possibles conséquences négatives, résultant de cet état, dans le futur (passant du niveau du comportement à celui de l'identité). Bandler continue de découper vers le haut et d'élargir la taille du cadre, redéfinissant la situation par rapport au fait d'« arranger les choses pour lui », plutôt que de répondre aux actions de Vic.

F3 : C'est comme ça que vous voulez être ?

F3 fait une autre tentative pour établir directement un cadre d'objectif, orienté vers un futur plus positif.

RB : Je ne veux pas être comme ça.
Je veux redevenir celui que j'étais avant.

Bandler revient à un cadre de problème et ramène le cadre dans le passé.

F3 : Comment étiez-vous ? Racontez-moi.

F3 essaie d'utiliser le passé comme une ressource pour établir un cadre d'objectif.

RB : J'étais confiant et heureux. J'aimais les gens et leur faisais confiance. Je ne suis plus comme ça. Vous voyez ce qu'il m'a fait ? (À Vic) Tu vois ce que tu me fais ? (À l'assistance) Mais je ne peux rien faire d'autre. Parce que vous ne m'aidez pas.

Bandler passe du passé au présent, dans le but de maintenir le cadre de problème.

F3 : Vous voulez-dire que vous ne pouvez rien faire d'autre ou que vous ne ferez rien d'autre ?

F3 tente de reformuler « ne pas pouvoir » en « ne pas faire », laissant entendre que Bandler a plus de choix au niveau des capacités qu'il ne l'admet.

RB : Quelle différence cela fait-il ? Je ne sais pas quoi faire.

Bandler utilise une sorte de « hiérarchie des critères », en soutenant qu'avoir des choix importe peu si l'on ne sait pas « quoi en faire ».

H4 : Ce qu'il voulait vous faire, c'est vous mettre dans l'état où vous vous trouvez maintenant.

H4 tente de reformuler (ou de faire un « enchaînement » avec) le « problème » de Bandler à partir du niveau de l'identité (« Je ne suis plus comme j'étais ») vers le niveau du comportement (« l'état dans lequel je me trouve actuellement »).

RB : Je sais. Il veut juste se sentir supérieur à moi. Il y a beaucoup de « requins » chez les responsables. J'avais l'habitude de penser que je pouvais vraiment prendre soin de moi et me défendre, mais les gens tendent des pièges comme ça. J'étais le genre de personne qui pensait que tout le monde avait des intentions positives. Avant, je pensais du bien de tout le monde mais aujourd'hui j'ai appris ma leçon. J'ai été blessé, et je l'ai été encore plus que je ne l'imaginais, et regardez ce que cela m'a fait. Maintenant j'ai réalisé

Bandler replace le problème au niveau de l'identité (Vic est un « requin chez les responsables »), et l'utilise pour rétablir et élargir en plus grand, ou « découper vers le haut », son cadre de problème.

qu'il y a des gens qui feraient des choses
pour me blesser. Ça n'en vaut vraiment pas
la peine. Quelqu'un ne peut-il pas m'aider ?

CRÉER ET MAINTENIR UN « VIRUS DE LA PENSÉE » À L'AIDE DE LA MAGIE DU LANGAGE

Ce dialogue entre Bandler et l'assistance s'est poursuivi pendant un certain temps, sans beaucoup d'avancées. Il était clair que l'intention première de Bandler pour la démonstration était de maintenir le cadre de problème, à tout prix. Ses réponses ne portaient pas vraiment sur le contenu de la croyance qu'il avait choisie et il a réussi à « sortir du cadre » toutes les tentatives des participants pour l'aider à trouver une solution.

Tant que Bandler a été capable de contrôler le « cadre », il a réussi à décider du résultat de l'interaction et à placer l'assistance dans une double contrainte, ce qui a donné quelque chose comme : « Si vous n'essayez pas de m'aider, vous avez tort ; mais si vous essayez de m'aider, vous avez tort. » Cette situation a été insupportable pour certains et frustrante pour d'autres. (En fait, à la question en boucle de Bandler, « Quelqu'un peut-il m'aider ? », une femme a finalement répondu : « Puis-je vous offrir de la soupe au poulet ? ») Au fur et à mesure que les interactions se poursuivaient, cependant, j'ai pris conscience qu'il y avait une structure dans ce que Richard faisait : une structure que je pourrais répéter. Je me suis rendu compte que, même si le contenu de l'interaction était différent, au niveau de la « structure profonde », ce dialogue m'était familier et je l'avais pratiqué déjà avec beaucoup de personnes différentes. Il s'agissait d'une façon de créer et de maintenir un « virus de la pensée » en recadrant négativement ou en « sortant du cadre » toute tentative de replacer la croyance limitante dans un cadre d'objectif, de feedback ou un cadre « comme si ».

J'ai réalisé, par exemple, que Bandler changeait invariablement le cadre et la taille du cadre pour se concentrer sur ceux que le public n'abordait pas dans ses tentatives d'intervention. Il s'est aussi avéré clairement que lorsque les gens essayaient de « s'accorder » avec le cadre de problème, ou de suivre

la formulation négative de l'intention derrière la croyance pour entrer en « relation » avec Bandler, cela leur causait plus d'ennuis.

Je me suis également rendu compte que Bandler utilisait de façon systématique (mais intuitive) des schémas de langage que j'avais intégrés après avoir fait une étude sur des personnages historiques et politiques notables, comme Socrate, Jésus, Karl Marx, Abraham Lincoln, Hitler, Gandhi, et quelques autres. J'ai compris qu'il était possible d'utiliser ces schémas aussi bien pour défendre des croyances et des généralisations que pour les remettre en question.

Cette nouvelle prise de conscience m'a amené au seuil de ce que l'on appelle, en modélisation PNL, l'étape de l'« assimilation de l'inconscient ». L'étape suivante a consisté à essayer de formaliser les schémas que j'avais commencé à entrevoir. Avant de le faire, j'ai dû moi-même tester sciemment ces schémas pour vérifier si je pouvais reproduire, dans une certaine mesure, la performance de Bandler. En effet, en PNL, pour modéliser efficacement, il est indispensable d'internaliser d'abord la capacité que nous modélisons, avant de la formaliser en distinctions pertinentes. Sinon, nous ne faisons qu'une description reflétant la « structure de surface » du processus, au lieu de créer un modèle des intuitions plus profondes et nécessaires pour générer la capacité.

L'occasion s'est présentée pour moi, environ un mois plus tard, lors d'une formation avancée de PNL à Chicago. Le troisième jour de la formation, j'ai dit au groupe que je ferais la démonstration d'un nouvel ensemble de modèles stimulants pour eux. Ce qui suit est une transcription (avec commentaires) de l'histoire « un peu caricaturale » que j'ai improvisée d'après le modèle de Bandler :

Robert : Qui m'a fixé ce micro ? Jim ? Où est Jim ? Il en a après moi. Il est aux toilettes ? Il est probablement en train de comploter contre moi. Il m'a attaché ce truc et vous avez tous vu comment je trébuche dessus tout le temps. Il veut que je trébuche dessus, que je me blesse, que je perde ma crédibilité en tant qu'enseignant et que vous riiez de moi. Il en a après moi. Je veux dire, c'est assez évident, n'est-ce pas ? Quelqu'un peut m'aider ? Il va être de retour d'ici quelques minutes. (R établit une croyance limitante : « *Jim a fait quelque chose qui m'a blessé et même humilié. Et parce que ça s'est déjà produit, ça se reproduira. Il a l'intention de me faire du mal et je suis en danger.* »)

Un premier participant dans la salle (H1) : Pourquoi le laissez-vous attacher votre micro s'il en a après vous ? (Contre-exemple : incohérence entre les conséquences logiques de la croyance exprimée par R et son comportement.)

R : Parce qu'il sait que vous êtes tous ici et que si j'essayais de l'empêcher de me mettre le micro, vous penseriez tous que je suis parano et il aurait réussi à me discréditer devant vous

tous. (Méta-cadre : « Ça me ferait bizarre d'essayer de l'arrêter. » Conséquence : « On pourrait penser que je suis parano. »)

H1 : Donc s'il ne vous attachait pas ce micro, il ne vous ridiculiserait pas ? (H1 découpe vers le haut et reformule « trébucher sur le fil et perdre sa crédibilité » en « se ridiculiser ». Il tente de susciter une réévaluation de la croyance en faisant valoir quelle serait la conséquence, une fois la croyance reformulée : « Puisque c'est ce fil qui vous ridiculise, alors ne le mettez pas et vous ne serez pas ridiculisé. »)

R : Pourquoi posez-vous tant de questions ? (À l'assistance). Vous savez quoi ? Il porte une chemise bleue et un jean bleu et Jim porte une chemise bleue et un jean bleu. Vous êtes de son côté ?! Je commence à être nerveux avec toutes ces questions qu'il me pose. Allez les gars, vous devez m'aider, la conspiration grandit. (Méta-cadre : vous posez ces questions et tentez de remettre en question ma croyance parce que vous conspirez avec Jim.)

Participant 2 (H2) : Je suis d'accord avec vous. Il essaie probablement de vous embarrasser devant tous ces gens. (H2 s'accorde avec le cadre de problème.)

R : C'est ce qu'il fait ! Et puisque vous avez assez de cervelle pour reconnaître à quel point la situation est dangereuse, aidez-moi. D'accord ? J'ai besoin d'aide tout de suite. Faites quelque chose tout de suite ! (Conséquence : « Puisque vous êtes d'accord avec moi, vous devriez faire quelque chose tout de suite. »)

H2 : Que croyez-vous que Jim essaie de faire ? (H2 tente de trouver une intention positive.)

R : Je vous ai déjà dit ce qu'il essaie de faire ! Il essaie de m'avoir ! (R souligne à nouveau l'intention négative).

H2 : Quel est son but, selon vous ? (H2 continue à découper vers le haut à la recherche d'une intention positive.)

R : Je vous l'ai dit. Il veut me faire du mal. Il veut me ridiculiser. (R découpe vers le haut l'intention négative pour placer la conséquence au niveau de l'identité : « me ridiculiser ».)

H2 : Qu'est-ce que ça va lui rapporter ? (H2 cherche une intention positive en passant à un autre objectif).

R : Je ne sais pas ce qu'il en retire. Cet homme est manifestement fou. Peut-être que dans sa carte du monde, c'est normal de faire du mal aux autres pour s'élever soi. (R utilise le cadre d'un modèle différent du monde pour faire un enchaînement avec une intention négative.)

H2 : Eh bien, on devrait peut-être appeler l'hôpital. (H2 porte l'attention sur une conséquence du jugement « être fou » pour tenter d'établir un cadre d'objectif.)

R : Eh bien, ne restez pas là à me donner des conseils, allez appeler l'hôpital pour moi et dites-leur de l'emmener. (C'est une version subtile du schéma « appliquer la croyance à elle-même » en renvoyant les conséquences de la croyance à la personne qui a pris la parole.

Cela permet également de détourner le cadre d'objectif et de le renvoyer à la personne qui parle. Ainsi, R peut maintenir le cadre de problème.)

H2 : Appelons-les ensemble. (H2 tente d'élargir le cadre pour impliquer R.)

R : Non, vous devez le faire pour moi. Si j'appelais l'hôpital, ils me prendraient probablement pour un fou. Puisque vous me comprenez, je sais que vous m'aidez en les appelant pour moi. (Méta-cadre : une tierce partie a plus de crédibilité. Ils penseront que je suis parano parce que je leur dirai que c'est à moi que ça arrive.)

H2 : Qu'est-ce qui leur ferait penser que vous êtes fou ? (H2 va dans le modèle du monde du personnel soignant et découpe vers le bas de façon à trouver des options possibles ou des contre-exemples).

R : Laissez-moi un peu tranquille, vous savez pourquoi ils vont penser ça ! (R réaffirme le méta-cadre sous la forme d'un présupposé : « Vous savez déjà pourquoi. »)

H2 : Je ne pense pas que vous êtes fou. (H2 essaie de fournir un contre-exemple.)

R : Ce n'est pas la question. J'ai besoin d'aide tout de suite ! (R passe à un autre objectif : « J'ai besoin d'aide maintenant. »)

Participant 1 (F1) : Que se passerait-il si vous arrêtiez votre petit jeu avec le fil du micro ? (F1 utilise la généralisation de cause à effet que la croyance fait valoir dans le but d'attirer l'attention sur le comportement de R et son incidence.)

R (avec suspicion) : Pourquoi me demandez-vous cela ? (Méta-cadre : « Vous laissez entendre que je devrais changer mon comportement, ça montre bien que vous êtes contre moi. »)

Participant 4 (H4, riant) : Elle est bizarre. Je ferais attention à elle aussi.

R : Ouais... Jim porte des lunettes et elle en porte aussi. Qu'est-ce que je vais faire ? Quelqu'un peut-il m'aider ?! (R élargit la taille du cadre.)

Participant 5 (H5) : Que pourrait faire Jim pour que vous n'ayez pas l'impression qu'il en a après vous ? (H5 cherche à établir des contre-exemples à la croyance limitante au sujet de Jim.)

R : Je ne veux pas ressentir quoi que ce soit de différent à son sujet. Je veux juste me débarrasser de lui. Je sais déjà qu'il est après moi. Regardez ! C'est évident ! (R tend le fil du micro). Vous ne le voyez pas ? Vous ne niez pas que c'est une preuve irréfutable, n'est-ce pas ? C'est juste là. Aidez-moi. (R soutient le présupposé que Jim en a après lui, et découpe vers le bas pour attirer l'attention sur la preuve qu'est le fil du micro.)

Participant 6 (H6) : Enlevons d'abord le micro, puis allons en parler à Jim. Vous avez besoin de relâcher la tension tout de suite, n'est-ce pas ? (H6 essaie d'établir un cadre d'objectif par rapport au fil du micro et à l'intention de Jim.)

R : Mais si j'enlève le micro, il fera autre chose. C'est juste pour traiter le symptôme. Il n'a pas cessé de mettre ce truc sur moi tous les jours. Qu'est-ce qui vous fait croire qu'enlever le micro l'arrêtera ? (R modifie la taille du cadre en élargissant le cadre de temps afin de rediriger à nouveau l'attention sur le cadre de problème et les conséquences de l'« intention négative » de Jim.)

H5 : De quoi avez-vous besoin pour savoir qu'il n'en a pas après vous ? (H5 essaie de découper vers le bas afin de définir la stratégie de réalité pour cette croyance sur l'intention de Jim, et établir des contre-exemples possibles.)

R : Pourquoi continuez-vous à essayer de me convaincre qu'il n'en a pas après moi ?! Je peux déjà prouver qu'il en a après moi. Je ne veux pas être convaincu que ce n'est pas le cas. Ça m'attirerait des ennuis. (Méta-cadre : « Essayer de changer ma croyance qu'il en a après moi aurait des conséquences négatives. »)

Participant 7 (H7) : Que voulez-vous que nous fassions pour vous aider ? (H7 essaie d'établir directement un cadre d'objectif.)

R : Je veux juste être protégé... me sentir en sécurité par rapport à lui. Et je ne peux pas le faire tout seul. J'ai besoin d'aide. (R utilise une formulation légèrement négative pour son objectif de façon à maintenir le cadre de problème.)

Participant 8 (avec véhémence) : Oui, mais vous avez vu que ce fil était là tout le temps. C'est le premier pas que vous pouvez faire pour être en sécurité ! (H8 utilise une conséquence de la croyance de R pour tenter d'établir un cadre de feedback – en appliquant indirectement

la croyance à elle-même – et faire sortir R de la position de « victime ».)

R : Ça me rend vraiment nerveux quand quelqu'un se met à me crier dessus. (R place le commentaire dans un méta-cadre pour attirer l'attention sur la partie non verbale de la phrase et la conséquence qu'elle a sur l'état interne de R.)

H7 : Comment saurez-vous que vous êtes en sécurité par rapport à Jim ? (H7 essaie de mettre en place un cadre d'objectif et un cadre de feedback en découpant vers le bas et en établissant une équivalence de critères pour la « sécurité ».)

R : Je ne peux pas être en sécurité tant qu'il est là. Débarrassez-moi de lui tout de suite. (R découpe vers le haut à nouveau et réaffirme le cadre de problème et ses conséquences.)

Participant 9 (H9) : Qu'est-ce que cela vous fait de garder le fil sur vous, même si c'est dangereux ? (H9 découpe vers le bas à nouveau et déplace l'attention vers le « fil » au lieu de Jim, en cherchant l'intention de R afin d'établir un cadre d'objectif. « Pas en sécurité » a aussi été reformulé en « dangereux ».)

R : Le micro n'est dangereux que lorsque je marche. C'est juste une autre façon pour Jim d'essayer de m'avoir. (R pose un méta-cadre et modifie la taille du cadre pour détourner l'attention du fil du micro et revenir à l'intention négative de Jim.)

H9 : Donc, c'est le fil qui vous fait comprendre qu'il essaie de vous avoir ? (H9 découpe vers le bas pour vérifier la stratégie de réalité et voir comment le fil et la généralisation autour de l'intention de Jim sont reliés.)

R : Le fil ne me fait rien comprendre. Je sais déjà que Jim en a après moi. Vous essayez de m'embrouiller ? (À l'assistance) Je pense qu'il est fou. (À H9) Ça me désoriente, vous devez être fou... Allez, tout le monde, vous êtes censés être des praticiens PNL. Pourquoi ne m'aidez-vous pas ? (R met toute l'attention sur l'intention négative de Jim comme si elle était la cause du « danger ». Il fait une « équivalence complexe » entre son état interne – « Ça me désoriente » – et un jugement sur l'autre personne – « vous devez être fou ». Et, en plus, R attribue la responsabilité de son état problème à l'assistance.)

H6 (riant) : Moi aussi, je commence à avoir peur de Jim.

R : Et à juste titre. (À l'assistance) C'est le seul d'entre vous à avoir un cerveau. Il va me débarrasser de Jim. (R fait valoir la conséquence qu'il y aurait à accepter son cadre de problème (celui de R).)

Participant 10 (H10) : Si vous pensez qu'il en a après vous parce qu'il vous attache le micro, alors... (H10 reformule le problème avec le micro en le ramenant au fait d'être attaché)

R : Non. Vous ne comprenez pas du tout. Il ne « m'attache pas ». Il sait qu'au cours du programme, je finirai par trébucher sur le fil. (Il remet en question la reformulation.)

H10 : Et la seule façon d'arrêter ça, c'est de vous débarrasser de lui ? (H10 cherche des contre-exemples.)

R : Exactement !

H10 : Alors, c'est peut-être une bonne chose que vous ayez ce fil autour de vous ; vous ne pourrez pas vous énerver et le tuer. (H10 reformule « se débarrasser » par « tuer » et tente d'établir une conséquence positive par rapport au fil.)

R : Je ne veux pas le tuer ! Je veux juste être protégé de lui. Qu'essayez-vous de faire, faire de moi un meurtrier ? Vous voyez ?! Ce que Jim a fait pour me discréditer fonctionne. Il vous a fait croire que j'en ai après LUI. (R pose un méta-cadre : « En reformulant « se débarrasser de lui » par « le tuer », vous renforcez ma croyance limitante et mon cadre de problème.)

Comme l'illustre la transcription, j'ai pu résumer, dans une certaine mesure, ce que Bandler avait fait dans sa formation à Washington. C'est au retour de ce séminaire que j'ai défini explicitement les quatorze modèles du système de la magie du langage, à partir de ce que j'avais pu intégrer de façon intuitive de la performance de Bandler.

LA MAGIE DU LANGAGE ET LA LOI DE LA VARIÉTÉ REQUISE

Ces premières expériences avec la magie du langage m'ont clairement montré qu'en maintenant une croyance ou en la sortant du cadre, j'appliquais pour l'essentiel la *loi de la variété requise* aux systèmes de croyances. Cette loi implique, lorsque vous voulez vraiment atteindre un objectif, d'augmenter le nombre d'options disponibles proportionnellement au degré de variabilité potentielle (y compris les résistances possibles) du système. C'est-à-dire qu'il est important de disposer de variations dans les actions que nous menons pour atteindre des objectifs – même si ces opérations ont donné de bons résultats dans le passé – parce que les systèmes sont sujets au changement et à la variation.

On dit souvent que « si vous faites toujours ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez ce que vous avez toujours eu ». Mais il n'est pas nécessairement vrai que vous obtiendrez « ce que vous avez toujours obtenu ». Faire la même chose ne produit pas toujours le même résultat lorsque le système environnant change. Si un embouteillage ou des travaux bloquent votre itinéraire habituel pour vous rendre au travail, il est clair que vous n'y arriverez pas à l'heure « en faisant ce que vous avez toujours fait ». Vous devrez plutôt trouver un autre itinéraire. Les chauffeurs de taxi dans les grandes villes ont souvent plusieurs chemins pour se rendre à l'aéroport ou à une adresse particulière lorsque la route habituelle est bloquée.

Le recours à la « variété requise » n'est probablement nulle part plus évident qu'avec la biologie fondamentale du corps. Les tueurs biologiques qui nous affligent aujourd'hui ne sont pas dangereux parce qu'ils résistent, ils le sont en raison de leur « variété requise » et parce que nous manquons de cette variété pour les réguler. Ce qui rend le cancer dangereux, c'est son

degré de variation et d'adaptabilité. Les cellules cancéreuses se transforment et s'adaptent rapidement à différents environnements. Le cancer devient un danger de mort lorsque nos systèmes immunitaires sont incapables de produire la variété régulatrice nécessaire pour identifier et « absorber » efficacement les cellules cancéreuses en prolifération. Dans le domaine de l'oncologie, les tentatives de traiter le cancer ont été bloquées parce que les cellules cancéreuses ont plus de variété requise que les puissants poisons chimiques et la radiothérapie utilisés pour les détruire. Au début, ces traitements sont capables de détruire efficacement de nombreuses cellules cancéreuses (ainsi que de nombreuses cellules saines, malheureusement). Des variations des cellules cancéreuses, résistant à ces traitements, finissent cependant par se créer et conduisent à une réapparition des symptômes du cancer. On teste des produits chimiques plus forts et plus dangereux, à un point tel que la thérapie met en danger la vie du patient et qu'il n'est plus possible de l'aider sur le plan médical.

Le virus du SIDA crée des problèmes similaires. Comme le cancer, ce virus est extrêmement flexible et adaptable, ce qui le rend difficile à traiter par chimiothérapie. Le virus lui-même affecte le système immunitaire en réduisant sa flexibilité. Il est à noter que le virus du sida ne détruit pas tout le système immunitaire d'une personne. Il n'a une incidence que sur certaines parties. Les personnes atteintes du sida continuent à se défendre tous les jours contre de nombreuses infections et maladies. Des études récentes ont montré que dans le corps d'une personne en bonne santé, environ la moitié des cellules du système immunitaire sont « préprogrammées » pour agir contre des maladies spécifiques. L'autre moitié n'est pas encore programmée pour répondre à quoi que ce soit, et les cellules disponibles peuvent donc s'adapter à de nouveaux challenges. Dans le corps des personnes atteintes du sida, ce ratio change à tel point qu'environ 80 % des cellules immunitaires sont préprogrammées et seulement 20 % non spécifiques et libres donc d'apprendre et de s'adapter à de nouvelles situations. Ce sont les cellules affectées par le virus du sida qui donnent au système immunitaire sa « variété requise ».

L'une des implications de la loi de la variété requise montre que ces maladies seraient traitées plus efficacement en augmentant la variété régulatrice du système immunitaire. Un système sain est essentiellement une organisation apprenante efficace. En effet, les personnes qui ont une immunité naturelle contre le sida semblent déjà bénéficier d'un système avec

la « variété requise » pour combattre le virus. Par conséquent, le problème n'est pas tant la « force » du système immunitaire, mais plutôt son degré de flexibilité à réagir.

Si nous étendons cette analogie à la notion de « virus de la pensée », nous constatons que *c'est la personne avec le plus de flexibilité qui oriente l'interaction*. Ainsi, avec les modèles de la magie du langage, ceux qui souhaitent transformer ou guérir des croyances limitantes et des virus de la pensée ont des outils pour accroître leur « variété requise » ; ils pourront également renforcer et promouvoir des croyances aidantes. Ces modèles rendent notre « système immunitaire » psychologique plus flexible. Ils nous aident à mieux comprendre la structure du système de croyances qui maintient un « virus de la pensée » en place. Ils nous permettent aussi de générer de manière plus créative les réponses et les « recadrages » susceptibles d'« absorber » et de transformer ces croyances limitantes.

RECADRER ET « SORTIR DU CADRE » UN VIRUS DE LA PENSÉE AVEC LA MAGIE DU LANGAGE

Une fois que nous sommes familiers avec le système de croyances qui maintient en place un « virus de la pensée » potentiel, nous sommes plus en mesure de trouver des recadrages efficaces et de replacer la croyance limitante dans un cadre d'objectif et de feedback. Les différents modèles de la magie du langage abordent le système de croyances limitantes d'une manière plus stratégique (que réactionnaire).

Examinons comment nous pouvons formaliser ces modèles pour traiter plus efficacement le « virus de la pensée » de la paranoïa pris pour exemple dans ce chapitre. La croyance limitante à la source de ce virus de la pensée donne, principalement, quelque chose comme ceci :

« La personne X a fait quelque chose qui m'a blessé à plusieurs reprises. C'est déjà arrivé, alors ça se reproduira. La personne X a l'intention de me faire du mal et je suis en danger ».

L'un des meilleurs moyens d'apprendre et de mettre en application la

magie du langage est d'étudier les questions principales qui se rapportent à ses différents modèles. Dans un sens, chacun des modèles peut être considéré comme une réponse à ces questions et mène à des perspectives et des positions perceptuelles différentes. Les exemples suivants montrent comment nous pouvons identifier et créer des recadrages comme ceux que nous avons vus tout au long de l'ouvrage, en explorant les réponses à ces questions essentielles. Ces recadrages ont pour but de réaffirmer l'identité et l'intention positive de celui qui exprime une croyance, tout en lui donnant la possibilité de la reformuler en un cadre d'objectif ou de feedback.

Croyance limitante : « *La personne X a fait quelque chose qui m'a blessé à plusieurs reprises. C'est déjà arrivé, alors ça se reproduira. La personne X a l'intention de me faire du mal et je suis en danger.* »

1. **Intention** : Quels sont les buts ou intentions positifs de cette croyance ?

Il y a bien des façons de développer un sentiment de pouvoir et de contrôle lorsque vous vous inquiétez pour votre sécurité.

(Intention = « développer un sentiment de pouvoir et de contrôle »)

Il est très important de prendre toutes les mesures possibles pour s'assurer que les gens agissent de façon éthique et font les choses correctement.

(Intention = « prendre des mesures pour s'assurer que les gens agissent de façon éthique et font les choses correctement »)

2. **Reformulation** : Y a-t-il un autre mot qui signifie quelque chose de similaire à l'un des mots utilisés dans la phrase de croyance mais avec des implications plus positives ?

Je pense que vous devriez faire tout ce qui est en votre pouvoir pour éviter d'être une victime.

(« La personne X a l'intention de me blesser et je suis en danger » → « Je suis une victime. »)

C'est le genre de défi qu'il faut relever avec courage, soutien et sagesse.

(« Être en danger » → « un défi »)

Croyance limitante : « *La personne X a fait quelque chose qui m'a blessé à plusieurs reprises. C'est déjà arrivé, alors ça se reproduira. La personne X a l'intention de me faire du mal et je suis en danger.* »

3. **Conséquence** : Quel est l'effet positif de la croyance ou de la relation

qui en découle ?

Il sera beaucoup plus difficile à l'avenir de vous blesser à nouveau, maintenant que vous savez comment reconnaître les situations dangereuses et demander de l'aide. C'est le premier pas vers la transformation d'une victime en héros.

Avec ce que vous savez maintenant, il sera difficile d'avoir l'avantage sur vous à nouveau.

4. **Découpage vers le bas** : Quels sont les éléments ou morceaux *plus petits* que la croyance sous-entend, mais avec un lien plus riche ou plus positif que ceux exprimés dans la croyance ?

Pour pouvoir gérer la situation efficacement, il est important de mesurer si le niveau de danger augmente à chaque fois que vous vous blessez ou si vous êtes simplement au même niveau de danger que la première fois où cela vous est arrivé.

Lorsque vous dites que la personne X « a l'intention » de vous faire du mal, voulez-vous dire qu'elle a une image dans sa tête où elle se voit en train de vous faire du mal ? Dans l'affirmative, quelle partie de cette image est la plus dangereuse et comment la personne X en arrive-t-elle à agir sur cette image ? Qu'est-ce qui fait que la personne X se retrouve avec cette image en tête ?

5. **Découpage vers le haut** : Quels sont les éléments ou catégories *plus larges* que la croyance sous-entend mais avec un lien plus riche ou plus positif que ceux exprimés par la croyance ?

Éprouver de forts ressentis est toujours ce qui nous motive pour changer. Comme l'a dit Carl Jung : « Il n'y a pas de prise de conscience sans douleur. »

(« blessé » → « forts ressentis », « douleur »)

Composer avec l'inconfort que nous éprouvons lorsque nous faisons face aux risques de la vie nous rend plus forts et plus compétents, en tant qu'êtres humains.

(« blesser » → « inconfort » « danger » → « risques de la vie »)

6. **Analogie** : Y a-t-il un autre lien analogue à celui que sous-entend la croyance (une métaphore de la croyance), mais avec des implications différentes ?

Apprendre à maîtriser les relations interpersonnelles, c'est un peu comme se relever après être tombés de nos bicyclettes quand nous étions enfants. Nous oublions que nous nous sommes écorché les genoux et nous recommençons, avec détermination, jusqu'à ce que nous parvenions à garder l'équilibre. S'énervier contre le vélo parce que nous nous sommes fait mal ne sert pas à grand-chose.

Faire face aux intentions des autres ressemble un peu à ce que fait un torero. Pour rester sain et sauf, nous devons savoir ce qui attire l'attention du taureau sur nous, orienter son attention et apprendre à s'écarter du chemin quand nous le voyons commencer à charger.

Croyance limitante : « *La personne X a fait quelque chose qui m'a blessé à plusieurs reprises. C'est déjà arrivé, alors ça se reproduira. La personne X a l'intention de me faire du mal et je suis en danger.* »

7. **Changement de taille du cadre :** Est-ce qu'une période de temps plus longue (ou plus courte), un plus grand ou plus petit nombre de personnes, ou une perspective plus ou moins grande changerait ce qu'implique la croyance en quelque chose de plus positif ?

La manière dont nous gérons la souffrance qu'on nous cause est l'une des plus grandes difficultés que notre espèce a à affronter et à résoudre. Tant que nous ne serons pas capables de le faire avec sagesse et compassion, la violence, la guerre et les génocides se poursuivront à la fois au niveau global et individuel.

Chacun doit apprendre à vivre avec le côté obscur de ses semblables. Je suis certain que lorsque vous reviendrez sur un incident, à la fin de votre vie, vous le considérerez comme une petite bosse sur le chemin.

8. **Autre objectif :** Quel autre objectif ou question pourrait être plus pertinent que celui énoncé ou sous-entendu par la croyance ?

L'objectif n'est pas tant d'éviter d'être blessé par une personne en particulier que de développer les facultés nécessaires pour être en sécurité, quoi que les autres pensent ou fassent.

Pour moi, le plus important n'est pas de savoir quelle était l'intention d'une personne, mais plutôt ce qu'il faut pour qu'elle change son intention.

9. **Modèle du monde :** Quel autre modèle du monde offrirait une perspective très différente sur cette croyance ?

Les sociobiologues suggèrent que c'est le développement évolutionnaire des hormones de la personne X qui est à la source du danger plutôt que votre croyance ou la sienne sur son intention consciente.

Imaginez tous ces gens partout dans le monde qui doivent constamment affronter la réalité de l'oppression sociale, comme le racisme et la persécution religieuse. Ils préféreraient certainement ne faire face qu'aux intentions et actions négatives d'une seule personne identifiable.

- 10. Stratégie de réalité :** De quelles perceptions cognitives du monde avez-vous besoin pour construire cette croyance ? Comment faudrait-il percevoir le monde pour que cette croyance soit vraie ?

Quand vous pensez à toutes les fois où vous avez souffert, revivez-vous chacune d'elles séparément, ou se mêlent-elles les unes aux autres ? Vous en souvenez-vous comme vous les avez associées dans votre propre vision, ou les voyez-vous montées toutes ensemble comme si vous regardiez un film documentaire de votre vie ?

Est-ce vos souvenirs d'événements passés, aujourd'hui terminés, ou ce que vous imaginez des événements futurs possibles qui vous font sentir le plus en danger ?

La croyance limitante : « *La personne X a fait quelque chose qui m'a blessé à plusieurs reprises. C'est déjà arrivé, alors ça se reproduira. La personne X a l'intention de me faire du mal et je suis en danger.* »

- 11. Contre-exemple :** Quels exemples ou expériences sont des exceptions à la règle établie par la croyance ?

Si seulement nous pouvions ne pas nous inquiéter de quelque chose qui ne s'est jamais produit avant. Nous sommes probablement en plus grand danger avec ce qui ne s'est pas encore produit et aurions intérêt à nous préparer à toute éventualité.

Si nous voulons vraiment être en sécurité, nous avons à prendre en compte que nous sommes sans doute tout autant en danger avec des personnes qui ont une intention positive même s'ils ne nous ont jamais blessés auparavant. Pensez à tous ceux qui tuent involontairement d'autres personnes dans des accidents de la route. Comme on dit : « L'enfer est pavé de bonnes intentions. »

- 12. Hiérarchie des critères :** Quel critère potentiellement plus important que ceux que la croyance aborde n'a pas encore été pris en compte ?

J'ai toujours trouvé plus important de comprendre de quelles ressources j'avais besoin pour mener à bien la voie dans laquelle j'ai choisi de m'engager que de m'inquiéter des effets temporairement néfastes des intentions des autres personnes.

Ne pensez-vous pas qu'il vaut mieux éviter d'être l'esclave de nos peurs plutôt que d'éviter l'inévitable, c'est-à-dire d'être blessé un jour ou l'autre ?

13. **Appliquer à soi** : Comment pouvez-vous évaluer la croyance elle-même en fonction du lien ou des critères qu'elle a établis ?

Comme les intentions négatives peuvent être blessantes et dangereuses, il est important d'être très clairs sur la façon dont nous comprenons nos propres intentions et agissons par rapport à elles. Êtes-vous certain de l'intention positive de votre propre jugement ? Lorsque nos croyances sur les intentions négatives de quelqu'un d'autre nous servent à justifier de le traiter de la même façon qu'il nous traite, nous devenons comme lui.

Il peut être tout aussi risqué de penser que nous ne sommes menacés que par ceux qui nous ont déjà blessés auparavant. Avoir des croyances internes qui nous font revivre encore et encore des épisodes passés de souffrance peut créer autant de douleur qu'une personne de l'extérieur avec une intention négative.

14. **Méta-cadre** : Quelle est la croyance à propos de cette croyance qui pourrait changer ou enrichir la perception que nous en avons ?

La recherche montre qu'il est naturel d'avoir peur des autres et de leurs intentions, jusqu'à ce qu'on ait développé suffisamment d'estime de soi et de confiance en ses propres capacités.

Tant que vous êtes résolu à rester dans un « cadre de problème » à propos du comportement et des intentions de la personne X, vous serez voué à en subir les conséquences. Par contre, dès que vous serez prêt à passer à un « cadre d'objectif », vous commencerez à trouver de nombreuses solutions.

PRATIQUER LA MAGIE DU LANGAGE

Entraînez-vous avec les questions suivantes que pose la magie du langage. La fiche de travail ci-dessous fournit des exemples qui vous serviront à identifier et à élaborer des recadrages selon les processus que nous avons vus dans ce livre. Commencez par écrire une phrase de croyance limitante sur laquelle vous aimeriez travailler. Assurez-vous qu'il s'agit d'un énoncé « complet », élaboré sous la forme d'une affirmation d'équivalence complexe ou d'une affirmation de cause à effet, avec une structure de ce type :

Référent (suis/êtes/sont/est) jugement parce que raison.

Je	pas bon	équivalence complexe
Vous	incapable	cause-effet
Ils	indignes	
C'est	impossible	

Rappelez-vous que votre but, en répondant, est de réaffirmer votre identité et l'intention positive de votre croyance, tout en reformulant cette croyance dans un cadre d'objectif ou un cadre de feedback.

Fiche de la magie du langage

Croyance limitante _____ *signifie/cause*

1. **Intention** : Quels sont les buts ou intentions positifs de cette croyance ?
2. **Reformulation** : Y a-t-il un autre mot qui signifie quelque chose de similaire à l'un des mots utilisés dans la phrase de croyance mais avec des implications plus positives ?
3. **Conséquence** : Quel est l'effet positif de la croyance ou de la relation qui en découle ?
4. **Découpage vers le bas** : Quels sont les éléments ou morceaux *plus petits* que la croyance sous-entend, mais avec un lien plus riche ou plus positif que ceux exprimés dans la croyance ?
5. **Découpage vers le haut** : Quels sont les éléments ou les catégories *plus larges* que la croyance sous-entend, mais qui ont un lien plus riche ou plus positif que ceux exprimés dans la croyance ?
6. **Analogie** : Y a-t-il un autre lien analogue à celui que la croyance a établi (une métaphore de la croyance), mais avec des implications différentes ?
7. **Changement de taille du cadre** : Est-ce qu'une période plus longue (ou plus courte), un plus grand ou plus petit nombre de personnes, ou une perspective plus ou moins grande changerait ce qu'implique la croyance en quelque chose de plus positif ?
8. **Autre objectif** : Quel autre objectif ou question pourrait être plus pertinent que celui énoncé ou sous-entendu par la croyance ?
9. **Modèle du monde** : Quel autre modèle du monde offrirait une perspective très différente sur cette croyance ?

10. **Stratégie de réalité** : De quelles perceptions cognitives du monde avons-nous besoin pour construire cette croyance ? Et comment percevoir le monde pour que cette croyance soit vraie ?
11. **Contre-exemple** : Quels exemples ou expériences sont des exceptions à la règle établie par la croyance ?
12. **Hiérarchie des critères** : Quel critère potentiellement plus important que ceux que la croyance aborde n'a pas encore été pris en compte ?
13. **Appliquer à soi** : Comment pouvez-vous évaluer la croyance elle-même en fonction du lien ou des critères qu'elle a établis ?
14. **Méta-cadre** : Quelle est la croyance à propos de cette croyance qui pourrait changer ou enrichir la perception que nous en avons ?

Un exemple

Prenons la croyance limitante commune « Le cancer provoque la mort. » Les exemples suivants illustrent comment les questions ci-dessus peuvent produire diverses interventions et offrir d'autres perspectives. Gardez à l'esprit que l'impact d'une phrase dépendra fortement du ton sur lequel elle est prononcée et du degré de relation existant entre la personne qui parle et son interlocuteur.

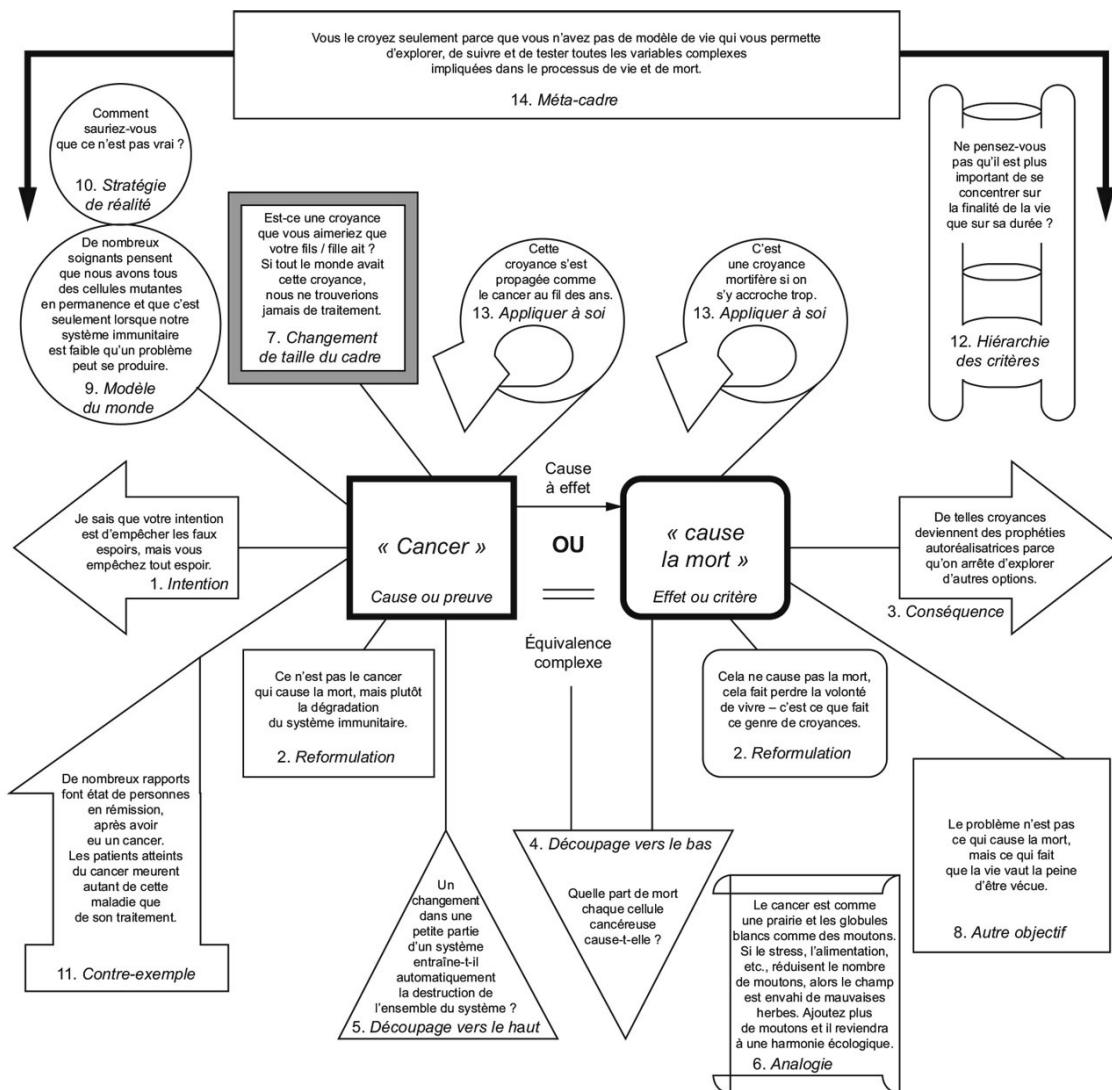
Croyance : « *Le cancer provoque la mort.* »

1. **Intention** : Je sais que votre intention est d'éviter de donner de faux espoirs, mais vous bloquez peut-être tout espoir.
2. **Reformulation** : En fin de compte, ce n'est pas le cancer qui provoque la mort, c'est l'effondrement du système immunitaire. Trouvons un moyen d'améliorer le système immunitaire.

La manière dont nous percevons le cancer est sans aucun doute à la source de nos peurs et de la perte d'espoir, ce qui le rend plus difficile à vivre.
3. **Conséquence** : Malheureusement, des croyances comme celle-ci ont tendance à devenir des prophéties autoréalisatrices parce que les gens cessent de chercher d'autres choix et possibilités.
4. **Découpage vers le bas** : Je me suis souvent demandé quelle part de « mort » il y a dans chaque cellule cancéreuse.
5. **Découpage vers le haut** : Êtes-vous en train de dire qu'un changement ou une mutation dans une petite partie du système causera toujours la destruction de l'ensemble du système ?
6. **Analogie** : Le cancer est comme un champ qui a commencé à se transformer en mauvaises herbes parce qu'il n'y a pas eu assez de moutons pour les brouter. Les globules blancs de votre système immunitaire sont comparables aux moutons. Si le stress, le manque d'exercice, une mauvaise alimentation, etc., réduisent le nombre de moutons, alors l'herbe devient envahissante et se transforme en mauvaises herbes. Si vous pouvez augmenter le nombre de moutons, en broutant le champ, ils recréeront l'équilibre écologique.
7. **Changement de taille du cadre** : Si tout le monde avait cette croyance, nous ne trouverions jamais de remède. Est-ce que vous aimeriez que vos enfants aient cette

croyance ?

8. **Autre objectif** : La vraie question n'est pas tant de savoir ce qui cause la mort mais ce qui fait que la vie vaut la peine d'être vécue.
9. **Modèle du monde** : Beaucoup de soignants croient que nos cellules mutent tout le temps, et que c'est seulement lorsque notre système immunitaire est affaibli qu'un problème survient. Ils affirment que la présence d'une tumeur maligne n'est qu'un des cofacteurs qui déterminent la durée de la vie parmi, entre autres, le régime alimentaire, l'attitude, le stress, le traitement approprié, etc.
10. **Stratégie de réalité** : Comment vous représentez-vous spécifiquement cette croyance ? Imaginez-vous le cancer comme un envahisseur intelligent ? Quel genre de représentations internes avez-vous de la façon dont le corps réagit ? Le corps et le système immunitaire vous paraissent-ils plus intelligents que le cancer ?
11. **Contre-exemple** : Il y a de plus en plus de cas documentés de personnes qui ont survécu au cancer et vivent en bonne santé pendant de nombreuses années. Comment s'explique cette croyance pour eux ?
12. **Hiérarchie des critères** : Peut-être est-il plus important de porter son attention sur le but de la vie et notre mission que sur sa durée.
13. **Appliquer à soi** : Cette croyance s'est répandue comme le cancer au cours des dernières années ; et c'est une croyance assez mortifère si l'on s'y accroche trop fort. Il serait intéressant de voir ce qui se passerait si elle mourait.
14. **Méta-cadre** : Une croyance simplifiée à l'excès comme celle-ci peut survenir lorsque nous n'avons pas de modèle nous permettant d'explorer et de tester toutes les variables complexes qui contribuent au processus de vie et de mort.



Les modèles de la magie du langage

Conclusion

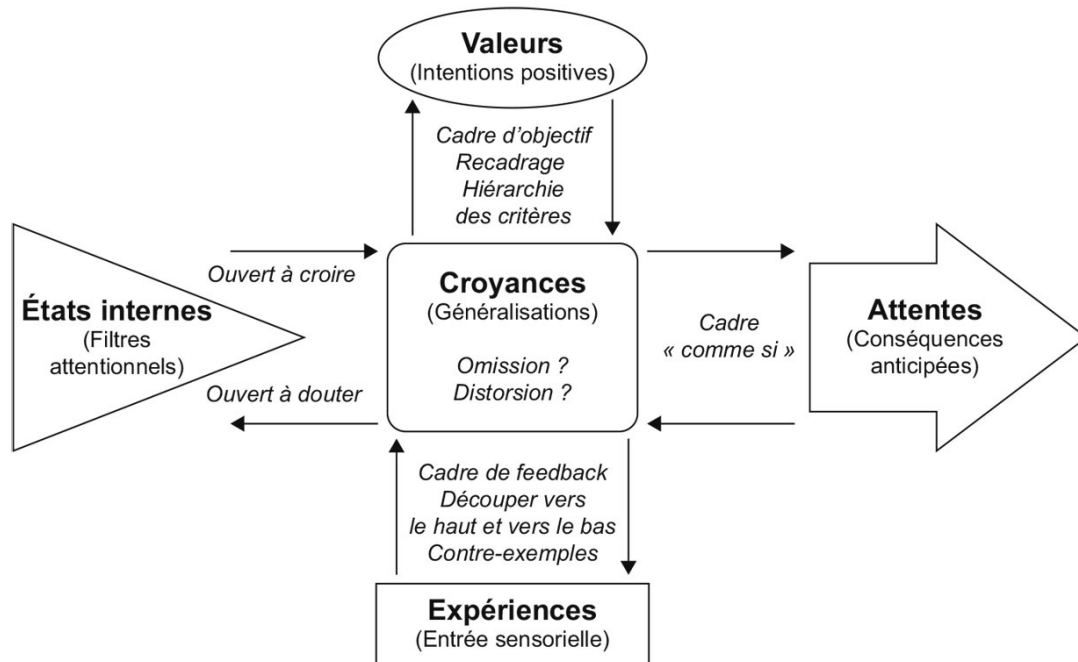
CE PREMIER VOLUME DE LA MAGIE DU LANGAGE a mis l'accent sur la « magie du langage » et le pouvoir qu'ont les mots de façonner nos perceptions et notre attitude face à notre propre comportement et au monde qui nous entoure. En partant du principe que *la carte n'est pas le territoire*, nous avons exploré l'impact du langage sur notre expérience et sur les généralisations et croyances (à la fois limitantes et aidantes) que nous tirons de notre expérience. Nous avons examiné la manière dont nos perceptions peuvent être cadrées et « recadrées » par certains types et catégories de mots, en élargissant ou en limitant les choix qui nous paraissent accessibles.

Nous avons également analysé en profondeur la structure linguistique des croyances, et avons établi que les *croyances limitantes* sont celles qui encadrent notre expérience en termes de *problèmes*, d'*échec* et d'. Lorsque de telles croyances deviennent le cadre principal de nos modèles du monde, elles peuvent provoquer un sentiment de désespoir, d'impuissance ou de dévalorisation par rapport à notre vie et à nos actions. À cet égard, mettre en application les modèles de la magie du langage nous permet de rediriger l'attention pour passer :

1. d'un cadre « *de problème* » à un cadre « *d'objectif* »
2. d'un cadre « *d'échec* » à un cadre « *de feedback* »
3. d'un cadre « *d'impossibilité* » à un cadre « *comme si* »

La magie du langage est composée de quatorze modèles distincts de « recadrage » verbal. Le but de ces modèles est de reconnecter nos généralisations et nos cartes mentales du monde à notre expérience et aux autres aspects formant la « méta-structure » de nos croyances : les états internes, les attentes et les valeurs. Ce livre fournit des définitions et des exemples spécifiques pour chaque modèle, et propose une manière de les utiliser ensemble en tant que système. Nous pouvons mettre en application

ces modèles lorsque nous souhaitons atteindre des objectifs tels que recadrer la critique, optimiser les hiérarchies de critères pour accroître la motivation, renforcer les croyances aidantes en agissant « comme si » et devenir plus « ouverts à douter » des croyances qui nous limitent au moyen de nouvelles perspectives plus riches.



Les schémas de la magie du langage nous aident à actualiser nos croyances en les reconnectant aux expériences, aux valeurs, aux attentes et aux états internes

La stratégie fondamentale que nous avons suivie pour utiliser les modèles de la magie du langage consiste, tout d'abord, à identifier les intentions positives derrière les croyances limitantes ainsi que les valeurs qui les animent, puis à trouver d'autres moyens plus appropriés et utiles de satisfaire ces intentions positives. Ces différents modèles nous aident à le réaliser en nous incitant à :

- « reponctuer » et « redécouper » nos perceptions,
- identifier et apprécier des perspectives différentes et d'autres modèles du monde,
- découvrir les stratégies internes qui nous permettent d'évaluer la « réalité », et de former et actualiser nos croyances,
- explorer les manières de construire les cartes mentales à partir desquelles nous formerons des attentes, déterminerons des causes et donnerons un

sens à notre expérience du monde,

- reconnaître l'influence de nos états internes sur nos croyances et attitudes,
- s'accorder au processus naturel de changement de croyance,
- mieux comprendre l'impact du langage et des croyances à différents niveaux de notre expérience,
- devenir plus conscients des « virus de la pensée » verbaux potentiels et des hypothèses et présupposés non formulés.

À bien des égards, ce que présente ce livre n'est que le début des applications potentielles des modèles qui y sont proposés. Ces derniers forment un système puissant de modèles du langage et peuvent être mis en pratique pour produire des changements profonds et de grande portée. On les a utilisés tout au long de l'histoire de l'humanité comme le principal moyen de stimuler et d'orienter le changement social et de faire évoluer nos modèles collectifs du monde. Le prochain volume de la magie du langage examinera comment des personnages historiques (tels que Socrate, Jésus, Lincoln, Gandhi, Einstein, entre autres) les ont mis en application pour façonner les systèmes religieux, scientifiques, politiques et philosophiques de notre monde moderne. Il explorera comment ces personnes ont cherché à combattre et à « dépasser » les virus de la pensée derrière le racisme, la violence, l'oppression économique et politique, etc.

Ce deuxième volume de la magie du langage définira également des stratégies essentielles pour utiliser des groupes et des séquences de modèles de ce présent ouvrage ; il explorera la structure de la croyance ou des stratégies « convaincantes » qui nous permettent de former et d'évaluer les systèmes de croyance (comme les *schémas de l'« inférence plausible »* de George Polya). Il nous permettra aussi de voir comment les principes, distinctions et modèles explorés dans ce livre peuvent aider à : (a) identifier et traiter les erreurs logiques, les croyances limitantes et les virus de la pensée ; (b) gérer les attentes et la « courbe de Bandura » ; (c) traiter les doubles contraintes et beaucoup plus encore.

Postface

J'ESPÈRE QUE VOUS AVEZ APPRÉCIÉ CE VOYAGE DANS LA MAGIE DU LANGAGE. Si vous souhaitez étudier plus en profondeur ces modèles ou différents aspects de la Programmation Neuro-Linguistique, il existe d'autres ressources et outils pour continuer à développer et mettre en application les distinctions, stratégies et compétences décrites dans ces pages.

La NLP University (NLPU) est une organisation qui s'est engagée à fournir des formations de très grande qualité pour les niveaux PNL « Bases » et « Avancé », et à promouvoir le développement de nouveaux modèles et applications de la PNL dans les domaines de la santé, des affaires et des organisations, de la créativité et de l'apprentissage. Chaque été, la NLP University organise des programmes résidentiels à l'Université de Californie de Santa Cruz ; elle offre des cours résidentiels de longue durée en PNL et également des cours en ligne.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

NLP University

E-Mail : Teresanlp@aol.com

www.nlpu.com

En plus des programmes que je donne à la NLP University, je voyage à travers le monde et propose des séminaires et des programmes spécialisés sur une variété de sujets liés à la PNL et à la magie du langage. Plus récemment, j'ai développé le travail *Success Factor Modeling – SFM* (Modélisation des facteurs de succès) dont les activités sont organisées par le Dilts Strategy Group.

Pour plus d'informations sur mes activités et mon calendrier de séminaires :

robertdilts.com
diltsstrategygroup.com

Pour les produits :

Journey to Genius
info@journeytogenius.com
www.journeytogenius.com

P.O. Box 67448

Scotts Valley, Californie 95067-7448

Téléphone : +1 (831) 438-8314

Robert Dilts

Bibliographie

- BANDLER, R. – *Un cerveau pour changer*, Pocket, Paris, 2008.
- BANDLER R., GRINDER J. – *La structure de la magie*, Tome 1 & 2, InterÉditions, Paris, 2015.
- BANDLER, R. and GRINDER, J. – *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D.*, Volumes I & II, Meta Publications, Capitola, CA, 1975, 1977.
- BANDLER R. and GRINDER, J. – *Frogs into Princes*, Real People Press, Moab, UT, 1979.
- BANDLER, R. and LaVALLE, J. – *Persuasion Engineering*, Meta Publications, Capitola, CA, 1996.
- BATESON, G. – *Vers une écologie de l'esprit*, Tome 1 et 2, Seuil, Paris, 1995.
- BATESON, G. – *La nature et la pensée*, Seuil, Paris, 1984.
- CHOMSKY, N. – *Syntactic Structures*, Mouton, The Hague, The Netherlands, 1957.
- CHOMSKY, N. – *Le langage de la pensée*, Payot et Rivages, Paris, 2012.
- DELOZIER, J. and GRINDER, J. – *Turtles All The Way Down*, Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA 1987.
- DILTS, R., GRINDER, J., BANDLER, R. and DELOZIER, J. – *Neuro-Linguistic Programming: The Study of the Structure of Subjective Experience*, Vol. I, Meta Publications, Capitola, CA, 1980.
- DILTS R., DELOZIER, J. and EPSTEIN, T. – *The Encyclopedia of Systemic NLP*, NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1999.
- DILTS R. – *Modéliser avec la PNL*, InterÉditions, Paris, 2019.
- DILTS R. – *Visionary Leadership Skills: Creating a World to which*

- People Want to Belong*, Meta Publications, Capitola, CA, 1996.
- DILTS R. – *The Law of Requisite Variety*, NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1998.
- DILTS R. – *Effective Presentation Skills*, Meta Publications, Capitola, CA, 1994.
- DILTS R. et BONISSONE, G. – *Des outils pour l'avenir*, Desclée de Brouwer, Paris, 2003.
- DILTS, R. B., EPSTEIN, T. and DILTS, R. W. – *Tools for Dreamers: Strategies of Creativity and the Structure of Innovation*, Meta Publications, Capitola, Ca., 1991.
- DILTS R. – *Changer les systèmes de croyance avec la PNL*, InterÉditions, Paris, 2019.
- DILTS R., HALLBOM, T. and SMITH, S. – *Croyances et Santé*, Desclée de Brouwer, Paris, 1990.
- DILTS, R. – *Applications of NLP*, Meta Publications, Capitola, CA, 1983.
- DILTS, R. & EPSTEIN, T. – *Dynamic Learning*, Meta Publications, Capitola, CA, 1995.
- DILTS R. – *Les stratégies du génie*, Volumes I, II, III & IV, Desclée de Brouwer, Paris, 1994.
- DILTS R. – *NLP and Self-Organization Theory*, Anchor Point, June 1995, Anchor Point Assoc., Salt Lake City, UT.
- DILTS R. – *NLP, Self-Organization and Strategies of Change Management*, Anchor Point, July 1995, Anchor Point Associates, Salt Lake City, UT.
- DILTS, R. – *Let NLP Work for You*, Real Estate Today, February, 1982, Vol. 15, No. 2.
- EICHER, J. – *Making the Message Clear: Communicating for Business*, Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA, 1987.
- ERICKSON, M. H. – *L'intégrale des articles de Milton Erickson sur l'hypnose*, Tome I, II, III & IV, Satas, Bruxelles, 2009.
- GORDON, D. – *Contes et métaphores thérapeutiques*, InterÉditions, Paris, 2014.

- HALEY J. – *Un thérapeute hors du commun : Milton Erickson*, Desclée de Brouwer, Paris, 2007.
- KORZYBSKI, A. – *Une carte n'est pas le territoire : Prolégomènes aux systèmes non-aristotéliens et à la sémantique générale*, l'Éclat poche, Paris, 2015.
- LABORDE, G. – *Influencing With Integrity: Management Skills for Communication and Negotiation*, Syntony Inc., Palo Alto, CA, 1982.
- Lofland, D. – *Thought Viruses*, Harmony Books, New York, NY, 1997.
- McMASTER, M. AND GRINDER, J. – *Precision: A New Approach to Communication, Precision*, Los Angeles, CA 1981.
- MOINE, D. – “*Patterns of Persuasion*”, *Personal Selling Journal*, 1981, 1 (4), 3.
- O'CONNOR, J. and SEYMOUR, J. – *Introducing Neuro-Linguistic Programming*, Aquarian Press, Cornwall, England, 1990.

Table des matières

[Couverture](#)

[Page de titre](#)

[Copyright](#)

[Dédicace](#)

[Remerciements](#)

[Avant-Propos à l'édition française](#)

[Préface](#)

[1. LE LANGAGE ET L'EXPÉRIENCE](#)

[La magie du langage](#)

[Le langage et la Programmation Neuro-Linguistique](#)

[La carte et le territoire](#)

[L'expérience](#)

[Comment le langage cadre l'expérience](#)

[2. LES CADRES ET LES RECADRAGES](#)

[Les cadres](#)

[Changer les objectifs](#)

[Le recadrage](#)

Changer la taille du cadre

Le recadrage de contexte

Le recadrage de contenu

Le recadrage des personnes critiques et de la critique

Les modèles de la magie du langage : l'« intention » et la « reformulation »

Exercice de recadrage en un mot

Percevoir une situation à partir d'un modèle du monde différent en se plaçant en « deuxième position »

3. LE DÉCOUPAGE DE L'INFORMATION

Les différents types de découpage

Le découpage vers le bas

Le découpage vers le haut

Le découpage latéral (chercher des analogies)

Exercice : rechercher des isomorphismes

Ponctuation et reponctuation

4. LES VALEURS ET LES CRITÈRES

La structure du sens

Les valeurs et la motivation

Les critères et le jugement

L'enchaînement des critères et des valeurs avec la reformulation

Le découpage vers le bas pour définir les « équivalences de critères »

Les stratégies de réalité

Exercice de stratégie de réalité

Le découpage vers le haut sert à identifier et utiliser des hiérarchies de valeurs et de critères

La technique de la hiérarchie des critères

5. LES CROYANCES ET LES ATTENTES

Les croyances et les systèmes de croyances

Le pouvoir des croyances

Les croyances limitantes

Les attentes

Les attentes et le modèle des conséquences de la magie du langage

Cartographier les principales croyances et attentes

Évaluer la motivation à changer

Utiliser le cadre « comme si » pour renforcer les croyances et les attentes

Exercice « comme si »

6. LA STRUCTURE DE BASE DES CROYANCES

La structure linguistique des croyances

L'équivalence complexe

La relation de cause à effet

Les types de causes

[La magie du langage et la structure des croyances](#)

[L'audit des valeurs](#)

[L'audit des croyances](#)

[Utiliser des contre-exemples pour réévaluer les croyances limitantes](#)

[Quelques cadres verbaux pour obtenir des énoncés de croyances limitantes](#)

[Générer des contre-exemples](#)

[7. LES ÉTATS INTERNES ET LE CHANGEMENT NATUREL DE CROYANCE](#)

[Le processus naturel de changement de croyance](#)

[Le cycle de changement de croyance](#)

[Le changement de croyance et les états internes](#)

[Exercice : accéder à un état et l'ancrer](#)

[Le mentorat et les mentors internes](#)

[La procédure du cycle de changement de croyance](#)

[L'enchaînement des croyances](#)

[L'influence de la communication non verbale](#)

[8. LES VIRUS DE LA PENSÉE ET LA MÉTA-STRUCTURE DES CROYANCES](#)

[La méta-structure des croyances](#)

[Les virus de la pensée](#)

[Les présupposés](#)

[L'autoréférence](#)

[La théorie des types logiques](#)

[Les méta-cadres](#)

[Les niveaux logiques](#)

[9. APPLIQUER LES MODÈLES COMME UN SYSTÈME](#)

[Définitions et exemples des schémas de la magie du langage](#)

[Les modèles de la magie du langage en tant que système d'interventions verbales](#)

[L'utilisation de la magie du langage en tant que système de modèles](#)

[Créer et maintenir un « virus de la pensée » à l'aide de la magie du langage](#)

[La magie du langage et la loi de la variété requise](#)

[Recadrer et « sortir du cadre » un virus de la pensée avec la magie du langage](#)

[Pratiquer la magie du langage](#)

[Conclusion](#)

[Postface](#)

[Bibliographie](#)

-
1. InterÉditions, Paris, 2016.
 2. Voir Dilts R., *Modéliser avec la PNL*, InterÉditions, Paris, 2019.
 3. *Plato's Use of the Dialectic in The Republic: A Linguistic Analysis*, 1975 dans Robert Dilts, *Applications of NLP*, Dilts Strategy Group, 1975.
 4. Voir Dilts R., *Changer les systèmes de croyance avec la PNL*, InterÉditions, Paris, 2019 et Dilts R., Hallbom T. et Smith S., *Croyances et santé*, Desclée de Brouwer, Paris, 1994.

-
1. NDT : Nous regroupons donc sous l'expression « la magie du langage », tous les modèles et aspects étudiés dans ce livre sur la manière dont le langage peut transformer notre vision des choses comme un tour de magie verbal.
 2. Bandler R., Grinder J., *La structure de la magie*, InterEditions, Paris, 2015.
 3. Merci beaucoup à Teresa Epstein pour cet exemple.

1. NDT : *Chunking* ou découpage, consiste à changer la perception en élargissant ou en réduisant la perspective. *Chunking up* propose d'élargir le cadre : cela conduit à des généralisations et des abstractions plus élevées. *Chunking down* (fractionnement) propose d'aller plus dans le détail : cela conduit à des exemples ou des cas plus spécifiques. *Chunking lateral* : permet d'associer des éléments par analogie en gardant la même taille de cadre.

Certaines traductions parlent de réduire la taille ou de découper petit ou encore de zoom avant pour le chunking down et de découper grand ou plus large ou de zoom arrière pour le chunking up.

2. NDT : En rapport avec le découpage et la fragmentation en morceaux d'un événement.

-
- [1.](#) NDT : Le sens, la signification en français.
 - [2.](#) NDT : Aux États-Unis, ce dictionnaire fait autorité en matière d'anglais américain.

-
1. Cf. Dilts R. *Les Stratégies du génie, volume III*, Desclée de Brouwer, Paris, 1995.
 2. NDT : Nom grec d'Ulysse.
 3. NDT : L'enchaînement est aussi appelé Chaining ou Chaînage selon les écoles.

-
1. NdT : Aujourd'hui, les biologistes sont moins formels. Une partie d'entre eux défendent l'idée qu'un virus n'est pas un être vivant et l'autre qu'il est vivant.
 2. NDT : Pour mémoire, on parle ici de l'informatique de la fin des années quatre-vingt-dix, où les données étaient stockées sur des disques externes.
 3. 1961 pour le roman et 1970 pour le film.
 4. Bateson G., *Vers une écologie de l'esprit*, Éditions du Seuil, Paris, 1995.
 5. NDT : La poïétique (du grec ancien *poiésis*, « œuvre, création, fabrication ») a pour objet l'étude des potentialités inscrites dans une situation donnée permettant de déboucher sur une création nouvelle. Chez Platon, la *poièsis* se définit comme la cause qui, quelle que soit la chose considérée, fait passer celle-ci du non-être à l'être (source Wikipedia).
 6. Éditions le Seuil, Paris, 1995.
 7. *Vers une écologie de l'esprit*, déjà cité.